

PENIAGA-PENIAGA WANITA MELAYU,  
KAMPUNG BAHARU, KUALA LUMPUR.

Silakan terima kasih saya sampaikan kepada Puan Latifah Hassan,  
penyandang di Jabatan Antropologi/Sosiologi yang telah berusahanya  
mengadakan dan mengatur agar saya dapat menyiapkan latihan ilmiah ini  
dalam masa singkat sebagai bentuk yang ada sekarang ini.

Saya terima **LATIHAN ILMIAH** kepada Jabatan Antropologi/  
Sosiologi yang telah **Untuk Memenuhi Syarat-Syarat**  
**Ijazah Sarjana Muda Sastera**  
**Jabatan Antropologi/Sosiologi**

Untuk memenuhi syarat-syarat dalam menyiapkan latihan ilmiah  
ini ialah

1. Tuan Hj. Hasyidah, Puan, Pengetua Penaja-penaja  
dan penaja-penaja di Kampung Kuala Lumpur.
2. Enik Hasmah, Puan, Ibu Bapa, Ketua Pemalihan  
oleh  
**LATIFAH HASSAN**
3. Enik Hasmah, Puan, Ibu Bapa, Puan di Kampung Selangor.
4. Enik Hasmah, Puan, Ibu Bapa, Puan di Kampung Selangor.
5. Enik Hasmah, Puan, Ibu Bapa, Puan di Kampung Selangor.

Kepada saya yang dikehendaki dalam, saya sampaikan setinggi  
terima kasih.

UNIVERSITI MALAYA  
KUALA LUMPUR  
1973/74

Saya juga sampaikan terima kasih kepada Puan Y. Hasmah  
yang telah membantu latihan ini dan tidak ketinggalan juga penaja-penaja  
saya yang tinggal di kampung-pemilihan saya di Kampung Baharu yang  
telah membantu dalam menyiapkan latihan ini.

### PENGHARGAAN

Ribuan terima kasih saya ucapkan kepada Puan Azizah Kassim, Pensyarah di Jabatan Antropologi/Sosiologi yang telah bersusah payah membimbing dan menunjuk ajar saya dalam menyiapkan Latihan Ilmiah ini dari mula hingga menjadi bentuk yang ada sekarang ini.

Juga terima kasih saya ucapkan kepada Jabatan Antropologi/Sosiologi yang telah berkenan memberi peruntukan wang untuk menyiapkan latihan ini.

Turut memberi sumbangan dalam menjayakan latihan Ilmiah ini ialah

1. Tengku Muhaiddin, Pengerusi Persatuan Penjaja-penjaja dan peniaga-peniaga kecil ibukota Kuala Lumpur.
2. Encik Kamaruddin b. Datok Abu Bakar, Ketua Penasihat Yayasan Pinjaman MARA.
3. Encik Khalid b. Mohd. Sidek, Pegawai MARA Negeri Selangor.
4. Encik Salleh b. Hj. Said, Setiausaha Jawatankuasa penduduk-penduduk Kampung Baharu.
5. Pegawai Perangkaan di Jabatan Perangkaan.

Kepada mereka yang disebutkan diatas, saya ucapkan setinggi terima kasih.

Saya juga ucapkan terima kasih kepada Puan T. Kanagaratnam yang telah sudi menaip latihan ini dan tidak ketinggalan juga penghargaan saya yang tinggi kepada peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu yang telah bekerja-sama dalam menjayakan latihan ini.

Akhir sekali terima kasih saya yang tidak terhingga kepada ayah saya Encik Hassan Abdul Rahman yang telah banyak menolong saya dalam menyiapkan latihan ilmiah ini.

Latifah Hassan

Latifah Hassan

Pengantar .....	iii
Kandungan .....	v
Semua Jajin .....	1
Semua Gajah .....	2
Universiti Malaya, Kuala Lumpur. ....	vi

25hb Januari 1974.

(a) Tajuk Kajian .....	1
(ii) Masalah-masalah dalam kajian .....	1
(iii) Cara Pengumpulan Data .....	2
(iv) Analisis-Statistik pengumpulan .....	3
(v) a. Bidang kajian dan penerbitan .....	4
b. Tajuk Kajian, Lokasi dan Masa .....	5
BAB 1. PENYELATAN KANDUNGAN LATIHAN ILIAH DI KAMPUNG .....	10
1. Pengantar di Kampung Bharu .....	10
2. Pengantar Kajian di Kampung Bharu .....	11
3. Pengantar Kajian di Pasar Minggu .....	13
(a) Pengantar-pengantar dengan jenis pengantar .....	14
b. Pengantar Kajian di Pasar Minggu .....	17
(a) Pengantar-pengantar di gerai .....	19
(b) Pengantar-pengantar di kedai .....	19
(c) Pengantar-pengantar di dalam atau di luar rumah .....	20



## KANDUNGAN

### Muka Surat

Penghargaan .....	iii
Kandungan .....	v
Senarai Jadual .....	ix
Senarai Gambar .....	x
Peta .....	xi

### PENDAHULUAN

(i) Tujuan Kajian .....	1
(ii) Masalah-masalah dasar kajian .....	1
(iii) Cara Penyelidikan dijalankan .....	2
(iv) Kesulitan-kesulitan penyelidikan .....	3
(v)a. Bidang kajian dan Pembatasan .....	4
b. Tinjauan tentang Kampung Baharu .....	6
BAB I. PERNIAGAAN-PERNIAGAAN WANITA MELAYU DI KAMPUNG BAHARU .....	10
1. Perniagaan di Kampung Baharu secara am .....	10
2. Perniagaan Wanita di Kampung Baharu .....	12
3. Perniagaan Wanita di Pasar Minggu .....	13
(a) Peniaga-peniaga dengan jenis perniagaan .....	14
4. Perniagaan Wanita diluar Pasar Minggu .....	17
(a) Peniaga-peniaga di gerai .....	19
(b) Peniaga-peniaga di kedai .....	19
(c) Peniaga-peniaga didalam atau dihalaman rumah sendiri atau sewa .....	20



Muka Surat

BAB	II	PENIAGA-PENIAGA DENGAN LATAR BELAKANG .....	23
1.		Didikan atau Peroses Sosialisasi .....	23
2.		Pelajaran dan Pengalaman .....	25
3.		Kedudukan ekonomi dan sosial keluarga .....	28
4.		Keadaan Peniaga-peniaga semasa kajian .....	30
(a)		Keadaan keluarga .....	30
(b)		Umur Peniaga-peniaga .....	31
(c)		Tanggungan Peniaga-peniaga .....	32
5.		Rumusan .....	33
BAB	III	PERJALANAN PERNIAGAAN WANITA DI KAMPUNG BAHARU ..	35
1.		Keadaan Perniagaan semasa kajian .....	35
2.		Modal Peniaga-peniaga .....	36
3.		Kedudukan perniagaan peniaga-peniaga .....	40
4.		Bekalan .....	42
5.		Masa Perniagaan .....	44
6.		Pembantu-pembantu .....	46
7.		Sambutan Pelanggan-pelanggan dan cara penjualan	49
BAB	IV	MASAALAH-MASAALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA- PENIAGA WANITA KAMPUNG BAHARU .....	53
1.		Modal .....	53
(a)		Soal penjamin dan Cagaran .....	54
(b)		Sikap Pessimistic terhadap perniagaan .....	55
(c)		Faedah yang tinggi .....	55
(d)		Kelewatan mendapatkan pinjaman .....	56
2.		Kurang Pengalaman Dalam Perniagaan .....	57
(a)		Perkiasan Kedai .....	57

Muka Surat

(b)	Kebersihan kedai dan kawasan kelilingnya .....	58
(c)	Pakaian dan layanan peniaga dan pekerja-pekerjanya .....	58
(d)	Kesulitan membuat buku kira-kira .....	59
3.	Mendapatkan tempat untuk berniaga .....	60
4.	Persaingan Antara Peniaga .....	60
5.	Kesulitan mendapatkan bahan-bahan Jualan .....	62
6.	Mendapatkan pembantu-pembantu .....	63
7.	Masalah Publicity .....	64
8.	Sikap Negatif terhadap perniagaan .....	65
9.	Sambutan orang ramai .....	66
BAB V	RUMUSAN DAN PENUTUP .....	68
1.	Sebab-sebab mundur dan timbulnya masalah .....	68
(a)	Kurang Pelajaran akademik dan Pengetahuan Dalam Ilmu Perniagaan .....	70
(b)	Kurang Pengalaman Dalam Perniagaan .....	72
(c)	Sikap-sikap Negatif dan Tradisi .....	73
(d)	Faktor Agama .....	74
2.	Cara-cara untuk mengatasi kesulitan-kesulitan atau masalah-masalah .....	75
(a)	Meluaskan Pengalaman .....	75
(b)	Meluaskan pengetahuan .....	77
(c)	Mengubah sikap-sikap dan cara berfikir .....	77
(d)	Hubungan antara penjual dan pembeli .....	77
(e)	Hubungan antara peniaga dan pegawai-pegawai kerajaan .....	78



(f) Kerjasama yang adil dan saksama dari badan-badan berkanun yang ada .....	78
3. Kesimpulan .....	80
LAMPIRAN .....	82
BAHAN-BAHAN RUJUKAN DAN BACAAN .....	85
1. Jenis Perniagaan Wanita di Kampung Baharu .....	12
2. Jenis Perniagaan Wanita di Pasar Minggu .....	15
3. Perniagaan Wanita di Jalan-Jalan umum .....	18
4. Jenis serta pengiraan-bilangan Perniagaan .....	19
5. Jenis Perniagaan Wanita diluar Pasar Minggu .....	21
6. Peniaga-peniaga dan tempat asal mereka .....	24
7. Peniaga-peniaga dengan perincian .....	25
8. Pengiraan peniaga-peniaga dalam perniagaan .....	26
9. Peniaga-peniaga wanita dengan latar belakang bilangan .....	30
10. Statistik Status peniaga-peniaga .....	31
11. Umur peniaga-peniaga wanita .....	31
12. Tanggapan peniaga-peniaga .....	32
13. Sekelompok wanita dalam kajian diJalan .....	37
14. Persekitaran perniagaan dalam satu hari .....	43
15. Peniaga-peniaga dengan jenis peniaga-peniaga .....	44
16. Peniaga-peniaga dengan bilangan peniaga .....	47

REKOD

1. Diagram menunjukkan profil peniaga-peniaga wanita dalam kajian diJalan .....	37
--	----



## SENARAI JADUAL

Muka Surat

### JADUAL

1. Jenis Perniagaan Wanita di Kampung Baharu .....	12
2. Jenis Perniagaan Wanita di Pasar Minggu .....	15
3. Perniagaan Wanita di Jalan-jalan utama .....	18
4. Jumlah sewa bangunan-bangunan Perniagaan .....	18
5. Jenis Perniagaan Wanita diluar Pasar Minggu .....	22
6. Peniaga-peniaga dan tempat asal mereka .....	24
7. Peniaga-peniaga dengan peringkat pelajaran .....	25
8. Pengalaman peniaga-peniaga dalam perniagaan .....	28
9. Peniaga-peniaga wanita dengan latar belakang keluarga .....	30
10. Marital Status peniaga-peniaga .....	31
11. Umur peniaga-peniaga wanita .....	31
12. Tanggongan peniaga-peniaga .....	32
13. Modal Peniaga wanita semasa kajian dijalankan ....	37
14. Masa menjalankan perniagaan dalam satu hari .....	45
15. Peniaga-peniaga dengan jenis pembantu-pembantu ...	46
16. Peniaga-peniaga dengan bilangan pembantu .....	47

### HISTOGRAM

1. Histogram menunjukkan modal peniaga-peniaga wanita semasa kajian dijalankan	37
---	----

## SENARAI GAMBAR

Muka Surat

## BILANGAN GAMBAR

1 dan 2 .....	14a
3 dan 4 .....	19a
5 dan 6 .....	25a
7 dan 8 .....	28a
9 dan 10 .....	36a
11 dan 12 .....	49a
13 dan 14 .....	57a
15 dan 16 .....	72a



KAWASAN KAMPUNG BAHARU, KUALA LUMPUR





## PENDAHULUAN

### (i) Tujuan Kajian

Latihan ilmiah ini adalah satu kajian mengenai peniaga-peniaga wanita Melayu dengan tujuan untuk mengetahui dengan lebih mendalam akan kedudukan wanita Melayu didalam bidang perniagaan dan perusahaan pada masa ini. Kajian ini ditumpukan kepada satu kawasan perumahan Melayu di Kuala Lumpur ini iaitu di Kawasan Kampung Baharu.

Kajian ini dibuat kerana memandangkan peri pentingnya penyertaan kaum wanita Melayu dalam bidang perniagaan demi mencapai objektif Rancangan Malaysia Kedua. Diharap kajian ini dapat menilai sumbangan wanita Melayu khasnya wanita-wanita yang tinggal di Kampung Baharu dalam pembangunan melalui bidang perniagaan.

### (ii) Masalah-masalah dasar kajian

Masalah pokok kajian ini ialah untuk melihat kedudukan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu. Bagaimanakah sikap mereka terhadap perniagaan? Berapa modal mereka? Apakah sumber-sumber modal? Adakah mereka menggunakan kemudahan yang disediakan oleh kerajaan? Bolehkah wanita Melayu maju dalam bidang perniagaan seperti kaum lelaki atau pun seperti kaum wanita bangsa asing? Adakah wanita-wanita Melayu Kampung Baharu ini peniaga-peniaga 'part-time' atau 'full-time' atau pun peniaga-peniaga separuh masa atau seluruh masa? Adakah kawasan Kampung Baharu ini sesuai untuk menjalankan perniagaan, lebih-lebih lagi perniagaan oleh kaum wanita Melayu?



Wanita Melayu golongan kelas apakah yang banyak menjalankan perniagaan di Kampung Baharu ini dan jenis-jenis perniagaan yang bagaimanakah yang selalu dilakukan oleh peniaga-peniaga wanita Melayu dan juga diperingkat manakah selalunya peniaga-peniaga wanita Melayu berada? Selain daripada soalan-soalan diatas, apakah faktor-faktor yang menyebabkan mundur atau majunya peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu ini dan apakah masalaah-masalaah yang lazim dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita Melayu di Kawasan ini?

(iii) Cara Penyelidikan dijalankan

Kajian ini dibuat dengan menggunakan metode apa yang dikatakan sebagai 'Sample Survey Method' dan memakai teknik temuduga 'Standardise'. Ini dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disusun dengan rapi dan soalan-soalan yang ada itu ditujukan kepada semua 'respondent'. Sebelum menjalankan temuduga 'standardise' keatas peniaga-peniaga wanita disitu, kawasan ini terlebih dahulu ditinjau.

Didalam menjalankan kajian ini beberapa orang yang berkaitan dengan perniagaan ditemui dan juga orang-orang yang berkaitan dengan pentadbiran dan perjalanan aktiviti-aktiviti penduduk-penduduk disitu. Diantara mereka ialah Tengku Muhaiyiddin, Pengerusi Persatuan Penjaja-penjaja dan peniaga-peniaga kecil ibukota Kuala Lumpur, Encik Kamaruddin b. Datok Abu Bakar, Ketua Penasihat Yayasan Pinjaman MARA, Encik Khalid b. Mohd Sidek, Pegawai MARA Negeri Selangor, Encik Salleh b. Hj. Said, Setiausaha Jawatankuasa penduduk-penduduk Kampung Baharu dan juga Pegawai Perangkaan di Jabatan Perangkaan untuk mendapatkan bilangan penduduk di Kampung Baharu ini.

Peniaga-peniaga wanita Melayu boleh dikatakan berjumlah



kira-kira  $\frac{1}{4}$  daripada seluruh peniaga-peniaga di kawasan ini. Sebahagian besar peniaga-peniaga wanita Melayu telah ditemui didalam kajian ini untuk mendapatkan keterangan lanjut mengenai perniagaan mereka dan untuk mengetahui samaada 'performance' wanita dalam perniagaan setanding dengan kaum lelaki dan samaada kaum wanita Melayu ada memainkan peranan yang besar dalam mengujudkan satu golongan pengusaha dan pedagang dikalangan orang-orang Melayu.

(iv) Kesulitan-kesulitan penyelidikan

Beberapa kesulitan telah dihadapi semasa menjalankan penyelidikan.

Kesulitan utama yang dihadapi ialah untuk menemui peniaga-peniaga wanita ini. Selain daripada berniaga ditepi jalan-jalan besar, ada pula diantara mereka yang berniaga dilorong-lorong kecil dan didalam rumah-rumah mereka. Ini membuatkan mereka susah dikesan. Walau bagaimana pun pihak MARA Negeri Selangor ada menolong dengan memberi nama dan alamat peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu, terutama sekali mereka yang menjalankan kedai-kedai Jahitan. Tetapi alamat yang diberikan oleh pihak MARA, ada kalanya tidak tepat, atau pun perniagaan yang disebut itu tidak ada dialamat yang diberi.

Selain daripada kesulitan diatas ada beberapa orang peniaga-peniaga wanita Melayu yang tidak mahu berkerjasama memberi maklumat-maklumat yang diperlukan, samaada mereka enggan berbuat demikian atau pun mereka memberi maklumat yang kurang tepat daripada yang sebenarnya.

Hal ini mungkin disebabkan kerana mereka tidak suka diganggu atau pun kerana menganggap bahawa perniagaan mereka itu adalah hal peribadi dan tidak perlu diberi tahu kepada orang ramai. Tetapi ini mungkin juga kerana mereka memang mempunyai kurang pengetahuan tentang



perniagaan yang mereka jalankan itu, terutama sekali tentang modal mereka.

(v) a. Bidang Kajian dan Pembatasan

Perniagaan seperti apa yang diperkatakan dalam buku 'Organising and Financing Business',

"Perniagaan mestilah difahamkan sebagai meliputi segala aktiviti-aktiviti manusia (selalunya dengan harapan mendapat keuntungan) dimana kehendak manusia itu dipenuhi. Perusahaan kayu kayan, perlombongan, menangkap ikan, pertanian, perkilangan, perdagangan, pengangkutan, perkapalan, pembenaan dan aktiviti lain adalah perniagaan yang memenuhi kehendak manusia dari segi kebendaan; manakala perlakuan dalam undang-undang, perubatan, pergigian, pendidikan, 'accounting', rawatan, memberi kesukaan adalah sebahagian dari jenis aktiviti perniagaan yang memenuhi perkhidmatan-perkhidmatan yang diinginkan oleh manusia".(1)

Dengan ringkasnya perniagaan dan perusahaan ialah satu pekerjaan atau tugas manusia yang memerlukan perhatian, dan pekerjaan atau tugas ini ialah yang berkaitan dengan jualbeli, dan juga adalah satu aktiviti yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Dari kertas kerja Kongress Ekonomi Bumiputra.

"Perniagaan itu adalah sesuatu yang berhubung dengan jualbeli dan mempunyai sistem-sistem yang tertentu pula dan perbuatan ini mestinya merupakan perkhidmatan iktisas (professional)". (2)

Dalam kajian ini perniagaan adalah ditumpukan kepada perniagaan jualbeli, perniagaan yang memberi perkhidmatan kepada orang ramai dan juga perniagaan yang berkenaan dengan kontrak atau pemborongan.

(1) J.H. Bouneville, L.E. Dewey, H.M. Kelly, Organising and Financing Business, Prentice Hall, Inc. New York - 1959, Halaman 2.

(2) Kertas Kerja Ekonomi Bumiputra,  
Dicetak diJabatan Cetak Kerajaan Kuala Lumpur, 1965 Halaman 11.



Peniaga-peniaga didalam kajian ini adalah mereka yang menjalankan perniagaan apa jenis sekali pun, samaada peniaga-peniaga kecil atau peniaga-peniaga besar. Mengikut pendapat Tengku Muhaiddin, Pengerusi Persatuan Penjaja-penjaja dan peniaga-peniaga kecil Bandaraya Kuala Lumpur, seorang peniaga kecil adalah seorang yang menjalankan perniagaannya dengan bermodalkan hartabenda dan wang yang bernilai bawah dari \$10,000/- manakala mereka yang bermodalkan lebih dari \$10,000/- adalah 'peniaga-peniaga'. Penjaja pula adalah mereka yang berjaja dari satu tempat kesatu tempat iaitu, tidak mempunyai tempat yang tetap. Orang yang berjaja ini samaada menggunakan kereta sorong, basikal, motosikal atau pun dengan hanya berjalan kaki sahaja.

Bidang kajian ini terhad kepada peniaga-peniaga wanita yang berketurunan Melayu yang menjalankan perniagaan apa jenis sekali pun di kawasan perumahan Kampung Baharu, yang berhampiran dengan Bandaraya Kuala Lumpur. Lebih kurang 50 orang peniaga-peniaga wanita Melayu ditemui dengan tidak menghadkan umur mereka. Kajian ini ditumpukan kepada wanita samaada yang memiliki perniagaan itu atau pun mereka yang menguruskan perniagaan walaupun itu bukan perniagaannya atau hanya menjadi sebagai 'partner' sesuatu perniagaan itu.

Berbagai-bagai jenis perniagaan telah dilakukan oleh peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu ini, daripada menjaja jenis makanan hinggalah kepada perniagaan yang berbentuk 'professional' seperti menjadi doktor saudagar. Diantara jenis-jenis perniagaan yang ada ditemui ialah perniagaan runcit, solek menyolek, kedai-kedai makanan, kedai-kedai jahit menjahit dan lain-lain lagi.

Perniagaan di Kampung Baharu ini, selain daripada di Kawasan Pasar Minggu, tidak mempunyai tempat yang khas. Peniaga-



peniaga wanita disitu boleh melakukan perniagaan dimana-mana saja, baik digerai-gerai, dikedai-kedai atau pun dirumah masing-masing dengan tidak payah membayar lesen. Kebanyakan daripada mereka berniaga ditepi jalan-jalan besar yang menghubungkan Kampung Baharu dengan Bandaraya Kuala Lumpur dan lain-lain tempat yang berdekatan dengan Kampung ini iaitu misalnya kawasan perumahan Kampung Datuk Keramat.

Masa peniaga-peniaga wanita Melayu berniaga adalah lebih kurang seperti peniaga-peniaga lelaki disitu. Kebanyakan daripada mereka kecuali mereka yang berniaga kueh mueh digerai, berniaga dari pagi hingga petang dan kadang-kadang ada yang sampai larut malam. Peniaga-peniaga digerai-gerai selalunya berniaga disebelah petang sahaja. Waktu berniaga dikawasan Pasar Minggu yang merupakan sebahagian dari Kampung Baharu agak berlainan pula. Kebanyakan kedai-kedai disitu berniaga seminggu sekali iaitu pada petang Sabtu hingga kepagi Ahad. Dilain-lain hari mereka tidak berniaga. Ini adalah kerana disebabkan oleh ketiadaan pelanggan-pelanggan pada hari-hari yang lain. Juga kerana tempat ini memang jauh dari lalu lalang orang ramai dan lagi pun kerana tidak ada sistem pengangkutan yang boleh membawa pelanggan-pelanggan dari luar masuk kedalam kawasan ini.

(v) b. Tinjauan tentang Kampung Baharu

Kawasan Kampung Baharu adalah satu kawasan perumahan orang-orang Melayu. Kawasan ini terletak kira-kira  $1\frac{1}{2}$  batu dari pusat Bandaraya Kuala Lumpur. Kawasan ini terletak diantara Sungei Kelang dan Batu Road/Jalan Tuanku Abdul Rahman. Kawasan Kampung Baharu ini adalah kira-kira seluas 221.5 ekar pada keseluruhannya.

Pentadbiran Kawasan ini adalah dibawah kuatkuasa ahli-ahli Jawatankuasa Kampung Baharu yang telah ditubuhkan sejak tahun 1935.



Ahli-ahli Jawatankuasa ini bertanggung jawab keatas semua penduduk-penduduk di kawasan ini dan keatas perkembangan dan perjalanan segala aktiviti didalam kawasan itu, termasuklah aktiviti perniagaan. Jawatankuasa ini dipengerusikan oleh Pegawai Daerah Kuala Lumpur.

Kawasan Kampung Baharu ini dibahagikan kepada 7 buah wilayah; tiap-tiap wilayah mempunyai seorang ketua. Wilayah-wilayah atau kawasan-kawasan itu ialah Kawasan Hujung Pasir, Kampung Periok, Kampung Mesjid, Wilayah Atas A, Wilayah Atas B, Kampung Pindah dan Kampung Paya.

Ahli-ahli Jawatankuasa Kampung Baharu ini membenarkan sesiapa saja yang ada didalam kawasan ini atau pun orang luar untuk berniaga didalam kawasan ini, asalkan orang luar dari kampung ini terdiri dari orang-orang Melayu. Orang-orang bangsa asing tidak dibenarkan berniaga didalamnya. Orang-orang Melayu ini boleh mendirikan bangunan perniagaan mereka dimana-mana saja asalkan didalam kawasan Kampung ini. Majlis Bandaraya Kuala Lumpur tidak mempunyai hak untuk menghalang orang-orang Melayu ini berniaga disitu. Majlis ini hanya ditugaskan untuk membersihkan kawasan ini dan membetulkan jalan-jalan yang kurang baik. Mereka yang berniaga didalam kawasan ini tidak perlu mengambil lesen untuk berniaga hanya disuruh mendaftarkan diri saja kepada Pendaftar Perniagaan.

Penduduk-penduduk Kampung Baharu seperti yang sudah diketahui adalah terdiri daripada orang-orang Melayu. Semua penduduk-penduduk disini memiliki rumah dan tanah yang mereka diami. Dalam tahun 1957, bilangan penduduk Kampung Baharu adalah seramai 15,000 orang. Dalam tahun 1970 pula, didapati bahawa bilangan ini telah bertambah menjadi 15,225 orang. Daripada 15,225 orang, seramai 7,782 orang adalah kaum lelaki dan 7,443 orang adalah kaum perempuan.\*

---

\*Dari Jabatan Statistik population Census - 1970.



Kawasan Kampung Baharu ini tidak terhad kepada satu-satu kelas penduduk saja. Kawasan ini mengandungi penduduk-penduduk dari golongan menengah dan golongan bawahan. Penduduk-penduduk disini terdiri dari berbagai-bagai pekerjaan. Diantaranya ialah sebagai buruh, peon, kerani hinggalah kepada pegawai-pegawai kerajaan atau swasta, jurutera, doktor-doktor dan accountant atau juru kira. Dihitung panjang adalah dianggarkan bahawa pendapatan seorang adalah sebanyak \$350/- sebulan. Sejumlah besar orang-orang Melayu disitu iaitu kira-kira 90% adalah makan gaji dan banya kira-kira 10% sahaja daripada mereka yang berniaga. 25% dari peniaga-peniaga yang ada dikampung ini adalah wanita-wanita.

Oleh kerana perniagaan dikampung ini adalah bebas dilakukan oleh sesiapa saja, dengan itu, banyak sekali kedai-kedai dan tempat-tempat perniagaan yang lain didirikan dimerata kawasan ini. Kawasan perniagaan dikampung Baharu boleh dibahagikan kepada 2, iaitu 1) di Kawasan Pasar Minggu dan 2) dilain-lain kawasan dikampung ini selain daripada kawasan Pasar Minggu. Bangunan-bangunan kedai banyak sekali terdapat dikiri kanan jalan-jalan yang utama seperti Jalan Hale, Jalan Raja Muda dan Jalan Perkins.

Selain daripada bangunan-bangunan kedai, terdapat beberapa bangunan lain seperti sebuah sekolah kebangsaan, yang terletak diJalan Hale, sebuah masjid dipersimpangan Jalan Hale dan Jalan Perkins and sebuah bank, ~~Bank~~, iaitu Bank Bumiputra diJalan Raja Muda.

Lain-lain kemudahan yang ada dikawasan ini ialah jalan-jalan raya yang menghubungkan kawasan ini dengan kawasan-kawasan lain dan juga dengan lain-lain tempat dikawasan ini sendiri. Jalan-jalan yang utama, seperti yang telah disebutkan ialah Jalan Hale, Jalan Raja Muda, Jalan Perkins dan Jalan Raja Muda Musa. Daripada jalan-jalan yang



utama ini, terdapat beberapa jalan 'secondary' yang menghubungkan kawasan pendalaman Kampung ini. Bekalan air, letrik dan talipon juga terdapat dikampung ini. Selain daripada itu perkhidmatan bas dan teksi tidak ketinggalan melalui kawasan ini. Dengan adanya kemudahan-kemudahan ini, aktiviti perniagaan boleh berjalan dengan lancarnya.

Peniaga-peniaga wanita yang dikaji samaada terdiri dari wanita yang tinggal dikawasan ini atau pun yang tinggal diluar kawasan ini. Wanita-wanita yang berniaga ini samaada terdiri dari mereka golongan menengah atau pun golongan bawahan. Mereka ini samaada belum bersuami, sudah bersuami atau pun yang sudah menjadi janda. Ada yang berniaga secara sambilan dan ada yang berniaga dengan tidak mengira masa dari pagi hingga kemalam. Wanita-wanita yang berniaga disini yang tinggal dikawasan ini samaada mereka berasal dari kampung ini atau pun mereka berhijrah dari bandar-bandar lain di Malaysia atau pun dari luar Malaysia seperti dari Singapura dan Indonesia. Ada diantara mereka yang berniaga hanya untuk memenuhi masa-masa lapang tetapi ada pula yang berniaga kerana suaminya tidak dapat lagi bekerja atau pun untuk menambahkan pendapatan suami mereka untuk kepentingan seluruh keluarga dan ada pula yang berniaga kerana hendak menyara hidupnya sendiri.

## BAB I

### PERNIAGAAN-PERNIAGAAN WANITA MELAYU DI KAMPUNG BAHARU

#### 1. Perniagaan di Kampung Baharu secara am

Kampung Baharu merupakan salah satu daripada beberapa pusat perniagaan yang ada terdapat disekitar Bandaraya Kuala Lumpur. Tetapi yang nyata dilihat ialah bahawa pusat perniagaan ini adalah dikhaskan untuk orang-orang Melayu saja. Bangsa lain tidak dibenarkan berniaga disekitar kawasan ini.

Kawasan perniagaan di Kampung Baharu ini boleh dibahagikan kepada 2 bahagian.

- a) Kawasan Pasar Minggu
- b) Kawasan Luar Pasar Minggu

Diantara kedua-dua kawasan ini terdapat beberapa perbezaan dari segi keadaan kawasan itu, tempat dibuat berniaga modal yang digunakan, jenis perniagaan yang dijalankan dan dengan itu dari segi masalah-masalah yang dihadapi.

Di Kampung Baharu ini kebebasan di beri kepada siapa saja orang Melayu yang mahu berniaga untuk memulakan perniagaan tanpa membayar apa-apa lesen, maka oleh itu didapati ramai sekali kaum lelaki dan perempuan menceburkan diri dalam lapangan ini dan menjalankan berbagai-bagai jenis perniagaan. Dari sini dapat dikatakan bahawa persaingan diantara mereka amat kuat sekali selain daripada mendapat persaingan dengan perniagaan-perniagaan yang di jalankan oleh bangsa asing di kawasan yang berdekatan diluar kawasan Kampung Baharu ini.



Ada terdapat berbagai-bagai jenis perniagaan yang dijalankan oleh orang-orang Melayu dikawasan ini, daripada perniagaan yang kecil hinggalah kepada perniagaan-perniagaan yang besar. Jenis-jenis perniagaan yang ada dikawasan ini boleh dibahagikan kepada 3 katogeri:

- a) Perniagaan yang berkenaan dengan jual beli barang-barang dagangan.
- b) Perniagaan yang berkenaan dengan pemberian perkhidmatan
- c) Perniagaan yang berkenaan dengan pemborongan atau 'Kontrek'

Jenis perniagaan yang berkenaan dengan jual beli barang-barang dagangan termasuklah perniagaan yang menjual barang-barang dapur menjual alat-alat tulis, menjual kueh mueh, menjual makanan dan minuman dikedai-kedai makan, pendekkata segala perniagaan yang memberi kepada pelanggan-pelanggan barang-barang yang diminta secara bertukar dengan wang yang diberi oleh pelanggan-pelanggan kepada peniaga-peniaga.

Jenis perniagaan katogeri kedua tidak berkenaan dengan pertukaran antara wang dengan barang-barang tetapi ialah diantara wang dengan khidmad peniaga-peniaga itu. Jenis perniagaan ini adalah seperti kedai-kedai solek menyolek, kedai-kedai jahit pakaian atau lain lain, klinik-klinik dan lain-lain lagi.

Jenis perniagaan pemborongan atau 'kontrek' ialah berkenaan dengan penyediaan dan memberi sewa alat-alat atau perkakas seperti pinggan mangkok, pakaian pengantin dan makanan-makanan untuk apa-apa majlis atau perayaan seperti menyediakan nasi minyak, lauk-pauk dan kueh-mueh kepada pelanggan-pelanggan.

Oleh kerana kajian ini ditumpukan kepada perniagaan-perniagaan yang dilakukan oleh kaum wanita saja, maka keterangan yang lebih mendalam tentang perniagaan-perniagaan wanita saja akan diberi.



## 2. Perniagaan wanita di Kampung Baharu

Wanita seperti kaum lelaki ada terdapat berniaga dikedua-dua kawasan di Kampung Baharu ini iaitu di Kawasan Pasar Minggu dan di Kawasan luar Pasar Minggu.

Diantara peniaga-peniaga wanita yang berniaga di Kampung Baharu ini 53 daripadanya telah dipilih sebagai 'sample' mewakili semua peniaga-peniaga wanita dikampung ini. Pemilihan ini dibuat berdasarkan jenis perniagaan yang dijalankan iaitu semua jenis perniagaan yang ada di Kampung Baharu ini yang diuruskan oleh wanita ditemui dan jika ramai yang berniaga satu jenis perniagaan, maka pemilihan adalah dibuat secara 'random'.

Berbagai-bagai jenis perniagaan telah dijalankan oleh wanita di Kampung Baharu ini dan supaya lebih jelas perniagaan-perniagaan ini dibahagikan kepada 3 bahagian seperti yang telah disebutkan diatas iaitu

- 1) Jenis perniagaan yang berkenaan dengan jual beli barang-barang yang telah siap.
- 2) Jenis perniagaan yang berkenaan dengan perkhidmatan yang diberi.
- 3) Jenis perniagaan yang merupakan kontrek atau pemberongan.

Lihat jadual di bawah:-

JADUAL 1: JENIS PERNIAGAAN WANITA DI KAMPUNG BAHARU

	Jenis-Jenis Perniagaan	Bilangan
1.	<u>Jenis Perniagaan Jual beli</u>	
a.	Kedai makan minum/Restoran	6
b.	Gerai makanan-kueh-mueh, mee dan rojak	14
c.	Gerai minuman	1
d.	Gerai sayur-sayuran	3



	Jenis-Jenis Perniagaan	Bilangan
1e.	Penjaja makanan - rojak, tempeyek dll	1
f.	Kedai menjual barang-barang dapur	4
g.	Kedai menjual perkakas-perkakas dan perkiasan rumah	5
h.	Kedai letrik dan Pembinaan	1
i.	Wakil Penjual Gas Esso	1
	Jumlah	36
2.	<u>Jenis Perniagaan yang berkenaan dengan perkhidmatan</u>	
a.	Kedai solek menyolek/Beauty Saloon	2
b.	Kedai solek, modelling dan Jahitan	1
c.	Kedai Jahit	6
d.	Kedai Jahit dengan perkhidmatan lain	5
e.	Klinik	1
	Jumlah	15
3.	<u>Jenis perniagaan kontrak atau pembedaan</u>	
a.	Menyediakan makanan pinggan mangkok dan pakaian pengantin	1
b.	Menyediakan kuih-kuih saja	1
	Jumlah	2
	JUMLAH BESAR	53

### 3. Perniagaan Wanita di Pasar Minggu

Diantara 53 peniaga-peniaga yang ditemui seramai 24 peniaga-peniaga wanita adalah dari kawasan Pasar Minggu.



Kawasan Pasar Minggu ini terletak di kawasan pendalaman Kampung Baharu ini iaitu disebelah timur di penghujung Jalan Perkins. Kawasan Pasar Minggu ini dibuka pada awal tahun 1969 kerana menggantikan tempat-tempat perniagaan mereka di sepanjang Jalan Perkins di sebelah barat yang di robohkan untuk membesarkan jalan raya disitu. Tempat-tempat perniagaan disini adalah didirikan oleh Pihak MARA dan peniaga-peniaga buat sementara ini tidak membayar apa-apa atas tempat-tempat perniagaan mereka itu.

Tempat perniagaan yang didirikan oleh Pihak MARA adalah berbentuk gerai dan kedai kecil. Gerai-gerai ini berbeza dengan kedai-kedai kecil kerana gerai-gerai ini tidak merupai rumah, dimana barang-barang yang diperniagakan perlu disimpan dan dibawa balik kerumah masing-masing selepas perniagaan mereka selesai pada tiap-tiap hari.

Gerai dan kedai-kedai kecil didirikan dengan tidak begitu teratur dan berdekatan diantara satu sama lain iaitu sebelah menyebelah dan berhadap-hadapan. Ada terdapat diantara kedai-kedai disini yang terletak jauh sekali dari lalulalang orang ramai. Hanya mereka yang mengetahui saja yang pergi kekedai-kedai seperti itu.

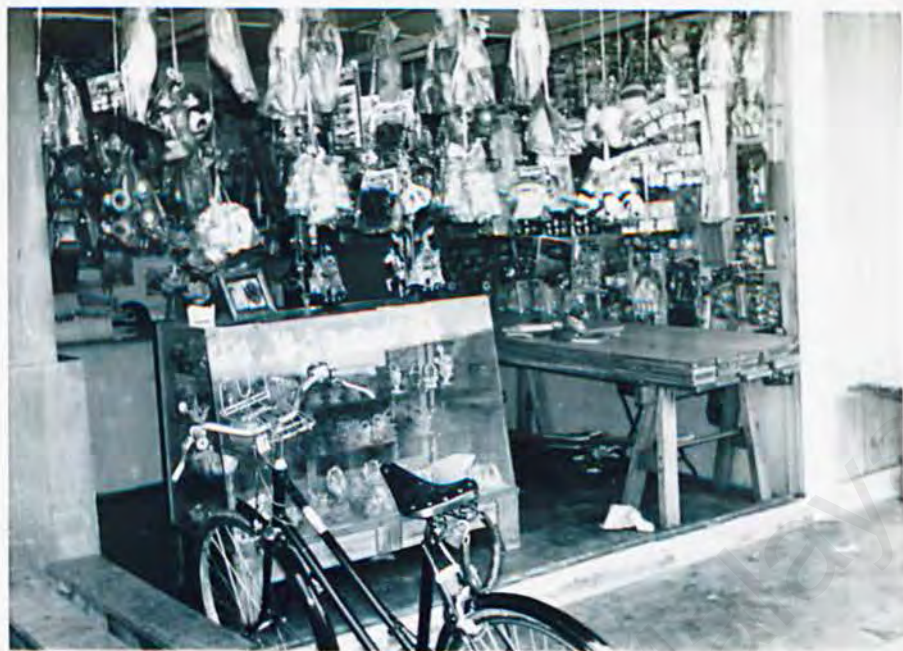
Kedai-kedai disini amat kecil dan hanya cukup untuk dibuat perniagaan secara kecil-kecilan saja dan tidak membolehkan peniaga-peniaga mendiami dikedai-kedai itu. Walau bagaimana pun ada terdapat diantara peniaga-peniaga disitu yang membesarkan kedai mereka untuk membolehkan mereka mendiami disitu.

### 3a. Peniaga-peniaga dengan jenis perniagaan

Peniaga-peniaga wanita di Kawasan Pasar Minggu boleh dibahagikan kepada dua bahagian

- a) mereka yang berniaga pada tiap-tiap hari dan





Gambar 1: Salah satu jenis perniagaan yang didapati di Kawasan Pasar Minggu. Gerai menjual perkakas dan perhiasan rumah.



Gambar 2: Hanya seorang saja wanita yang menjalankan jenis perniagaan seperti ini - iaitu yang terdapat diluar Kawasan Pasar Minggu.



b) mereka yang berniaga hanya pada petang Sabtu kepagi

Ahad - iaitu seminggu sekali.

Diantara 24 peniaga-peniaga wanita yang ditemui dikawasan ini 9 daripada nya adalah mereka yang berniaga seminggu sekali dan yang lain<sup>n</sup> berniaga pada tiap-tiap hari.

Jenis-jenis perniagaan yang dijalankan adalah seperti yang ditunjukkan dalam jadual dibawah.

JADUAL 2: JENIS PERNIAGAAN WANITA DI PASAR MINGGU

1	Jenis perniagaan Jual-beli	Bilangan
a.	Kedai menjual perkakas dan perhiasan rumah	5
b.	Kedai menjual barang-barang dapur	1
c.	Gerai makanan-kueh miah, mee dan rojak	9
d.	Gerai sayur-sayuran	3
	Jumlah	18
2	Jenis perniagaan yang berkenaan Perkhidmatan	Bilangan
a.	Kedai Jahit	6
	Jumlah	
	JUMLAH BESAR	24

Dikawasan Pasar Minggu seperti yang dapat dilihat, tidak terdapat anika jenis perniagaan yang dijalankan oleh wanita. Hanya jenis perniagaan yang disebutkan diatas saja yang dijalankan oleh wanita di Pasar Minggu ini. Semua jenis perniagaan yang disebutkan dijalankan secara kecil-kecilan kerana kawasan dan tempat perniagaan itu tidak mengizinkan mereka berniaga secara besar-besaran.



Seorang yang berniaga secara kecil-kecilan agak berbeza juga dengan mereka yang berniaga secara besar-besaran jika dilihat dari segi faktor-faktor seperti jenis perniagaan yang dijalankan, modal, taraf perniagaan, pembantu kedai, pengurusan kedai dan pendapatan peniaga-peniaga itu.

Oleh kerana semua peniaga-peniaga yang ada dikawasan Pasar Minggu ini berniaga secara kecil saja, maka dapat dilihat beberapa ciri yang tertentu.

Peniaga-peniaga wanita yang ditemui di Kawasan Pasar Minggu ini yang berjumlah seramai 24 orang ini semuanya berniaga secara perseorangan iaitu perniagaan mereka dimiliki oleh mereka seorang diri saja dan tidak berkongsi dengan orang lain. Berkongsi untuk menjalankan satu perniagaan yang kecil didalam masa yang panjang tidak mendatangkan keuntungan kepada mereka. Dengan sebab itu semua peniaga-peniaga wanita di Kawasan Pasar Minggu ini tidak berkongsi dengan sesiapa pun.

Berniaga secara perseorangan ini juga adalah kerana untuk menjalankan satu perniagaan kecil tidak diperlukan modal yang banyak, memadai sahaja dengan wang dari seorang saja dan jika tidak cukup bolehlah mencari modal dengan jalan lain daripada berkongsi.

Oleh itu dapat dilihat bahawa modal permulaan bagi peniaga-peniaga wanita di Pasar Minggu adalah sedikit berbanding dengan setengah-setengah perniagaan yang ada diluar Pasar Minggu.

Perniagaan kecil adalah kerana modal kecil, dengan itu tidak menguntungkan jika digunakan pembantu-pembantu kedai selain dari saudara mara dan kaum keluarga yang berkerja tanpa upah. Mereka tidak mampu membeli tenaga-tenaga untuk bekerja sebagai pembantu kerana ini akan mengurangkan keuntungan yang sudah sedia kecil.



Kedadaan begini dapat dilihat dengan jelas di Kawasan Pasar Minggu ini dimana peniaga-peniaga wanita tidak mempunyai pembantu-pembantu yang khas dan tertentu tetapi mempunyai anak, suami atau saudara mara lain menolong mereka dalam menguruskan perniagaan mereka itu.

Satu lagi ciri yang dapat dilihat di Kawasan Pasar Minggu ini ialah tentang pendapatan peniaga-peniaga disini. Oleh kerana mereka menjalankan perniagaan yang kecil dan bermodal sedikit, mereka semuanya mendapat pendapatan yang rendah sekali iaitu anggarannya \$100/- atau kurang sebulan.

Ciri-ciri yang disebutkan diatas terdapat pada tiap-tiap peniaga wanita yang ditemui yang berniaga di Kawasan Pasar Minggu ini tetapi ini tidak begitu dikalangan peniaga-peniaga wanita yang berniaga diluar kawasan pasar Minggu.

#### 4. Perniagaan Wanita diluar Kawasan Pasar Minggu

Seramai 29 peniaga-peniaga wanita yang berniaga diluar kawasan Pasar Minggu telah ditemui.

Perniagaan diluar kawasan Pasar Minggu dijalankan dimerata-rata tempat, menyerupai berbagai-bagai jenis dan dijalankan dibangunan-bangunan yang berbeza-beza. Perniagaan di jalankan di gerai-gerai dan dibangunan-bangunan yang tertentu samaada disewa atau tidak, atau dirumah-rumah mereka sendiri.

Tempat tempat perniagaan mereka terletak di kiri dan kanan jalan-jalan utama di Kampung Baharu ini iaitu jalan-jalan yang banyak dilalui oleh orang ramai, seperti Jalan Hale, Jalan Perkins dan Jalan Raja Muda. Pembahagian telah dibuat mengikut jalan-jalan utama, perniagaan-perniagaan yang di jalankan. Lihat jadual dibawah.



JADUAL 3: PERNIAGAAN WANITA DI JALAN-JALAN UTAMA

Nama Jalan	Unit Peniaga
Jalan Hale	10
Jalan Perkins	6
Jalan Raja Muda	4
Jalan Jalan lain	9
Jumlah	29

Daripada 29 peniaga-peniaga yang berniaga diluar Pasar Minggu seramai 16 peniaga-peniaga berniaga di bangunan yang disewa, 12 peniaga-peniaga berniaga dibangunan kepunyaan mereka sendiri manakala seorang lagi tidak mempunyai tempat tertentu tetapi menjaja dari satu tempat kesatu tempat yang lain disekitar kawasan Kampung Baharu ini.

Harga sewa bangunan-bangunan yang dibuat berniaga adalah seperti yang ditunjukkan dibawah ini.

JADUAL 4: JUMLAH SEWA BANGUNAN-BANGUNAN PERNIAGAAN

Sewa Untuk Sebulan	Unit Peniaga
\$150/- dan kebawah	7
\$160/- \$250/-	5
\$260/- dan keatas	4
Jumlah	16

Diantara 16 peniaga-peniaga yang disebutkan diatas 6 daripadanya berniaga didalam atau dihalaman rumah yang disewa manakala yang lainnya berniaga dibangunan-bangunan khas untuk menjalankan perniagaan.



Peniaga-peniaga diluar Pasar Minggu iaitu tidak termasuk seorang penaja boleh dikategorisakan kepada 3 katogeri:-

- a) Peniaga-peniaga digerai, seramai 6 orang
- b) Peniaga-peniaga dikedai, seramai 11 orang dan
- c) Peniaga-peniaga didalam atau dihalaman rumah sendiri atau sewa yang seramai 11 orang.

4a. Peniaga-peniaga digerai

Peniaga-peniaga digerai adalah peniaga-peniaga yang menjual kueh mneh dan anika jenis makanan, yang berniaga di sepanjang Jalan Perkins. Hanya satu gerai saja yang menjual minuman dan buah-buahan di Jalan Raja Muda Musa.

Gerai-gerai yang dibuat berniaga adalah kepunyaan mereka sendiri dan gerai-gerai ini adalah kecil hanya cukup untuk berniaga secara kecil-kecilan saja.

Barang-barang makanan seperti kueh mneh, mee dan rojak yang dibuat berniaga itu, samaada di buat sendiri atau dihantar oleh orang lain yang mau menumpang supaya barang-barang makanan mereka dapat dijual oleh peniaga-peniaga disitu.

Peniaga-peniaga digerai adalah peniaga-peniaga kecil yang bermodal sedikit iaitu modal pemulaan diantara \$10/- hingga kepada \$100/- sahaja. Pendapatan mereka adalah sedikit iaitu sebanyak \$100/- atau kurang daripada itu dalam masa sebulan. Peniaga-peniaga disini tidak memerlukan bantuan-bantuan dari pekerja-pekerja yang tertentu yang mahu diberi gaji. Mereka yang menolong peniaga-peniaga wanita digerai-gerai ini terdiri dari samaada suami mereka sendiri atau pun anak-anak mereka atau saudara mana mereka yang lain.

b. Peniaga-peniaga dikedai

Diantara 11 peniaga-peniaga yang berniaga dikedai-kedai yang





Gambar 3: Sungguhpun kecil tetapi membuka selera. Inilah salah satu gerai makanan yang dibuka di halaman rumah.



Gambar 4: Kedai Makan/Restoran yang bersih yang terdapat di dalam kawasan Kampung Baharu ini.



khas atau tertentu hanya seorang saja yang memiliki bangunan itu, yang lainnya menyewa bangunan-bangunan kedai itu.

Semua kedai-kedai perniagaan ini terletak di Jalan-jalan utama di Kampung Baharu ini seperti Jalan Hale, Jalan Raja Muda dan Jalan Perkins. Bangunan bangunan kedai ini didirikan dengan luas dan ada diantara kedai-kedai itu yang berhawa dingin.

Berbagai-bagai jenis perniagaan dijalankan dikedai-kedai ini. Antaranya termasuk Kedai Makan atau Restoran, Kedai Solek, Kedai Jahit, kedai menjual barang-barang dapur dan kedai menjual alat-alat letrik.

Semua peniaga-peniaga yang menjalankan perniagaan mereka dikedai-kedai adalah peniaga-peniaga yang berniaga secara ~~besar~~ besaran, bermodalkan banyak iaitu modal permulaan diantara \$5,000/- hingga kepada \$29,000/-. Pendapatan peniaga-peniaga ini adalah lumayan jika dibandingkan dengan peniaga-peniaga digerai hinggalah ada diantara mereka yang pendapatan bersihnya adalah sebanyak \$1,000/- sebulan.

Peniaga-peniaga dikedai-kedai ini boleh dikatakan semuanya mempunyai pembantu-pembantu yang diberi gaji yang tertentu yang dipilih khas oleh peniaga-peniaga disitu untuk menolong mereka menguruskan perniagaan masing-masing. Seramai 4 peniaga-peniaga di kedai yang mempunyai pembantu yang bergaji seramai 11 hingga 15 orang. Kedai-kedai ini adalah terdiri daripada Kedai-Kedai makan atau Restoran, Kedai-Kedai Jahit dan Klinik.

c. Peniaga-peniaga didalam atau dihalaman rumah sendiri atau sewa

6 daripada 11 peniaga-peniaga yang berniaga didalam atau dihalaman rumah adalah mereka yang menyewa menakala yang lainnya berniaga didalam atau dihalaman rumah sendiri.



Peniaga-peniaga ini menjalankan perniagaan dimerata-rata tempat disekitar Kampung Baharu ini. Ada diantara peniaga-peniaga ini yang menjadikan sebahagian daripada rumah mereka tempat untuk menjalankan perniagaan dan ada pula yang mendirikan tempat berniaga dihadapan atau disebelah rumah masing-masing.

Bebagai-bagai jenis perniagaan boleh didapati dikalangan peniaga-peniaga ini, dari yang berniaga secara kecil hinggalah kepada perniagaan yang besar. Dari sini terdapat dikalangan peniaga-peniaga ini perbezaan-perbezaan yang nyata. Mereka yang berniaga secara kecil-kecil saja mempunyai ciri-ciri persamaan dari segi modal, pendapatan dan pembantu-pembantu kedai dengan mereka yang berniaga digerai-gerai manakala mereka yang berniaga secara besar-besaran itu mempunyai ciri-ciri yang sama dengan perniagaan-perniagaan yang dijalankan dikedai-kedai yang telah disebutkan diatas.

Jenis perniagaan yang didapati adalah lebih kurang sama dengan yang terdapat digerai-gerai dan dikedai-kedai, seperti Kedai Jahit, Kedai Makan kecil (bukan restoran) dan tempat perniagaan dihalaman rumah yang menjual kueh mueh dan minuman. Selain daripada jenis perniagaan yang disebutkan ada satu lagi jenis yang dijalankan oleh wanita-wanita didalam rumah mereka sendiri. Jenis ini ialah jenis perniagaan 'kontrek' atau pembedorongan yang menyediakan dan memberi sewa alat-alat perkakas dan anika jenis makanan kepada pelanggan-pelanggan mereka.

Supaya lebih jelas dapat dilihat semua jenis perniagaan yang dijalankan oleh wanita dikawasan luar Pasar Minggu didalam jadual dibawah ini mengikut katogeri-katogeri yang tertentu.



JADUAL 5: JENIS PERNIAGAAN WANITA DI LUAR PASAR MINGGU

1.	Jenis Perniagaan Jual Beli	Bilangan
a.	Kedai makan minum/Restoran	6
b.	Gerai makanan - kueh mueh, mee dll	5
c.	Gerai minuman	1
d.	Penjaja makanan - rojak , tempeyek dll	1
e.	Kedai menjual barang-barang dapur	3
f.	Kedai Letrik dan Pembinaan	1
g.	Wakil Penjual Gas ESSO	1
	Jumlah	18
2.	Jenis Perniagaan, yang memberi perkhidmatan	Bilangan
a.	Kedai Solek menyolek/Beauty Saloon	2
b.	Kedai Solek modelling dan Jahitan	1
c.	Kedai Jahit	2
d.	Kedai Jahit dengan perkhidmatan lain	3
e.	Klinik	1
	Jumlah	9
3.	Jenis Perniagaan Kontrek atau pemborongan	Bilangan
a.	Menyediakan makanan, pinggan mangkok dan pakaian pengantin	1
b.	Menyediakan kueh-kueh saja	1
	Jumlah	2
	Jumlah Besar	29



## BAB II

### PENIAGA-PENIAGA DENGAN LATAR BELAKANG

Latarbelakang seseorang itu mempengaruhi keadaan diri seseorang itu dari segi kelakuan, sikap dan pemikirannya. Latar belakang seseorang itu terdiri daripada didikan yang diterima, pelajaran dan pengalaman, kedudukan ekonomi dan sosial keluarga, adat resam yang di amalkan, kepercayaan ugamanya dan sikap-sikap yang sedia ada padanya.

Faktor-faktor ini boleh mendorong atau menghalang seseorang untuk memasuki bidang perniagaan atau jika ia sudah berniaga ini boleh mendorong seseorang meninggikan perusahaannya atau menghalang kemajuan perniagaan tersebut.

Peniaga-peniaga Wanita Melayu di Kampung Baharu mempunyai latar belakang yang berlainan dan ini secara tidak langsung memberi kesan kepada perniagaan-perniagaan mereka.

#### 1. Didikan atau Proses Sosialisasi

Didikan atau proses sosialisasi memainkan peranan yang penting dalam membentuk kelakuan, sikap dan pemikiran seseorang. Cara memberi didikan kepada seorang yang tinggal diluar bandar adalah berlainan dengan mereka yang tinggal dikawasan-kawasan bandar. Begitu juga cara didikan orang-orang diluar negara Malaysia adalah berlainan dengan cara orang-orang dinegeri ini.

Dalam kajian yang dibuat di Kampung Baharu ini terdapat peniaga-peniaga wanita yang berasal dari tempat-tempat yang berlainan.



Lihat jadual dibawah.

JADUAL 6: PENIAGA-PENIAGA DAN TEMPAT ASAL MEREKA

Tempat Asal	Bilangan Peniaga
Kampung Baharu dan Kuala Lumpur	14
Luar dari Kampung Baharu & Kuala Lumpur	28
Luar dari Negeri Malaysia	11
Jumlah	53

Diantara 28 orang peniaga-peniaga yang datang dari luar Kampung Baharu dan Kuala Lumpur sebahagian besar daripada mereka datang dari kawasan-kawasan luar bandar yang berhampiran seperti Kuang, Selayang, Kepong dan lain-lain. Mereka yang berasal dari luar negeri Malaysia semuanya samaada datang dari Singapura atau Indonesia.

Misal yang dapat dibuat tentang cara bagaimana orang-orang diluar bandar mendidik anak-anak mereka ialah bagaimana mereka ingin mendisiplinkan anak-anak mereka dengan cara menakut-nakutkan anak-anak mereka terhadap makhluk-makhluk yang ghaib. Ini dengan sendirinya akan membentuk sikap 'penakut' pada diri anak-anak mereka. Anak-anak diluar bandar selalunya mendapat perhatian yang teliti dari bukan saja ibu bapa mereka tapi juga dari sandara mara mereka dan iran tetangga. Ini membuatkan anak-anak mereka selalu bergantung pada orang lain dan tidak pandai hidup bersendirian.

Peniaga dari luarbandar tidak berani untuk menceburkan diri berniaga secara besar-besaran mungkin kerana takut mengambil 'risk' takut menggantungkan hidup semata-mata pada perniagaan. Oleh itu



mereka berniaga hanya seminggu sekali. Mereka sebenarnya adalah petani-petani, yang berniaga di Kawasan Pasar Minggu menjual hasil-hasil mereka. Mereka lebih bergantung kepada pertanian iaitu satu pekerjaan yang telah dilakukan turun temurun oleh keluarga mereka.

Berlainan dengan mereka yang tinggal dibandar, cara didikan adalah lebih untuk memberi anak-anak mereka sikap berani, semangat yang kuat dalam menempuh hidup dan mempunyai pendirian yang teguh serta lebih percaya pada diri sendiri. Didapati dari kajian ini kebanyakan daripada mereka yang menerima didikan dibandar berniaga secara besaran.

Pembentukan sika-sikap ini memainkan peranan dalam mementukan maju mundurnya perniagaan yang mereka jalankan.

## 2. Pelajaran dan Pengalaman

Dari segi pendidikan didapati didalam kajian ini bahawa peniaga-peniaga wanita disini tidak mempunyai pelajaran yang memuaskan. Daripada 53 peniaga-peniaga yang ditemui, 13 diantara mereka tidak mempunyai pelajaran langsung, manakala 24 daripada mereka mempunyai pelajaran setakat peringkat rendah saja dan hanya 15 peniaga-peniaga wanita disitu mempunyai pelajaran peringkat menengah samaada disekolah Inggeris atau Melayu.

JADUAL 7: PENIAGA-PENIAGA DENGAN PERINGKAT PELAJARAN

Peringkat Pelajaran	Bilangan Peniaga
Tidak bersekolah	13
Setakat sekolah rendah Inggeris/Melayu	24
Setakat peringkat menengah Inggeris atau Melayu	15
Sampai ke peringkat Universiti	1
Jumlah	53





Gambar 5: Kedai Jahit yang moden. Kemas dan lengkap.



Gambar 6: Kedai Jahit ini pula didapati bahawa baju-baju tersangkut sama sini dan barang-barang tidak mempunyai tempat-tempat yang tertentu.



Mereka yang tidak mempunyai pelajaran langsung dan yang mempunyai pelajaran setakat peringkat rendah telah mengatakan bahawa dari kecil mereka tidak digalakkan untuk pergi ke sekolah atau belajar dengan lebih tinggi lagi. Ibubapa pada masa lampau berpendapat bahawa jika anak-anak penempatan mereka dihantar ke sekolah, mereka akan pada satu masa nanti berutus surat dan berkasih-kasihan dengan kaum lelaki. Mereka ini adalah peniaga-peniaga yang kebanyakannya dari golongan tua lebih dari 40 tahun.

Kekurangan pelajaran atau dengan tiadanya pelajaran langsung maka peluang untuk maju adalah tipis sekali. Selalunya seorang yang kurang pelajaran atau pendidikan akan merasa dirinya rendah dan tidak setaraf dengan orang lain. Oleh yang demikian mereka akan merasa takut dan malu untuk berusaha mencapai keuntungan dan kejayaan didalam perniagaan terutamanya kerana bidang ini mempunyai banyak cabaran dan memerlukan orang yang berani. Dengan lain perkataan mereka tidak mempunyai 'perasaan untuk mendapatkan hasil yang lebih atau tidak mempunyai 'productivity consciousness'. Saudara Kwan H. Lie ada mengatakan bahawa,

"For direct and immediate impact, productivity consciousness can be generated in a more tangible way if learning and teaching is associated with the educational system". (3)

---

(3) H. Lie Kwan Productivity and Economic Growth

McGraw Hill, Far Eastern Publishers (S) 1971 M.S.25

Terjemahan Untuk mendapat kesan yang direct dan serta merta, kesedaran untuk menghasilkan (productivity consciousness) boleh disalurkan didalam cara yang lebih nyata (tangible) jika pembelajaran dan pengajaran dikaitkan dengan sistem pelajaran.



Dengan mempunyai pelajaran seseorang itu tidak akan segan silu untuk meminta pertolongan dari orang yang berkenaan dalam satu-satu masaalah dan akan mengetahui juga bagaimana caranya hendak meminta pertolongan itu. Mereka yang tidak berpelajaran dan hanya mempunyai pelajaran peringkat rendah saja, tidak akan dapat membaca surat-surat khabar, majallah-majallah yang ada menerangkan cara atau jalan yang sebenarnya untuk meminta apa-apa bantuan mengenai perniagaan. Tanpa usaha diri sendiri untuk tampil kehadapan untuk meminta bantuan, mereka ini akan ketinggalan dibelakang. Mereka mestilah bersikap berani berusaha sendiri dan jangan mengharapkan orang lain.

Dari segi pengalaman dan latihan yang diterima, hampir semua peniaga-peniaga wanita yang ditemui tidak mempunyai latihan dalam bidang perniagaan, iaitu cara-cara yang sepatutnya diketahui dan seluk beluk berniaga sebelum membuka sesuatu perniagaan. Mereka yang membuka Kedai Jahit atau Kedai solek menyolek umpamanya, mendapat pengetahuan tentang cara bagaimana menjahit atau menyolek muka dan membuat rambut tetapi mereka tidak mempelajari ilmu perniagaan dan juga mereka tidak mencari pengalaman berniaga dari mereka yang sudah mahir berniaga. Mereka yang mahukan pengalaman sepatutnya bekerja dahulu dikedai-kedai yang sudah maju sebelum membuka perniagaan sendiri.

Latihan dari kecil juga ada faedahnya. Di Indonesia dikalangan orang-orang Jawa misalnya, kanak-kanak dari kecil lagi sudah disuruh belajar berniaga secara kecil-kecilan saja. Dengan cara ini mereka akan mempunyai kecenderungan dalam bidang perniagaan, disamping pengalaman yang didapati dari berbuat demikian. Seorang yang lama berniaga akan mendapat pengalaman yang lebih dan peniaga-peniaga



wanita di Kampung Baharu boleh dikatakan, kebanyakannya mempunyai pengalaman yang banyak. Lihat jadual yang disertakan.

JADUAL 8: PENGALAMAN PENIAGA-PENIAGA DALAM PERNIAGAAN

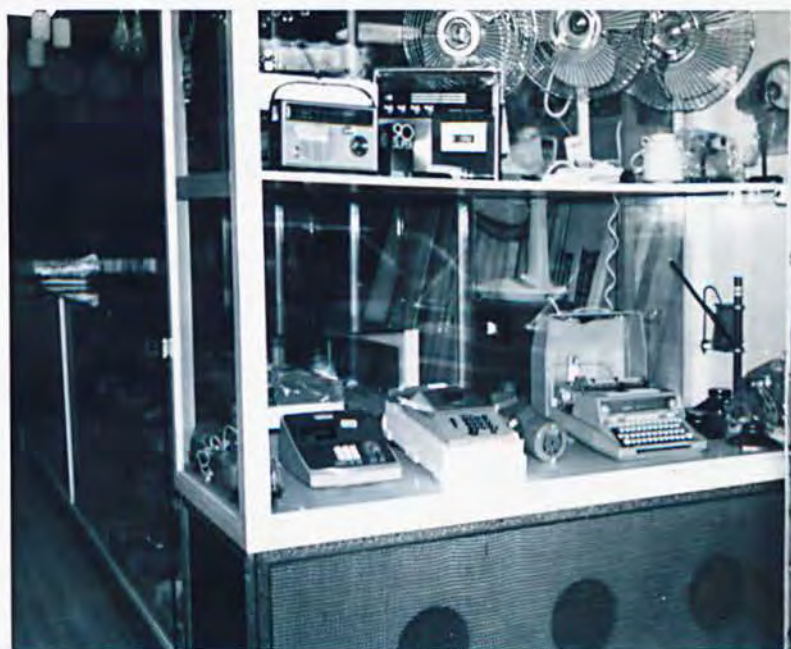
Lama Berniaga	Bilangan Peniaga
2 tahun kebawah	15
3 tahun - 5 tahun	19
6 tahun - 10 tahun	13
11 tahun keatas	6
Jumlah	53

### 3. Kedudukan ekonomi dan sosial keluarga-keluarga

Kedudukan keluarga dari segi ekonomi dan sosial memainkan peranan dalam menentukan nasib dan keadaan seseorang, keluarga yang berharta dan keluarga yang miskin akan menghasilkan keadaan anak-anak yang berlainan.

Peniaga-peniaga berasal dari keluarga yang berada atau berharta telah menjalankan perniagaan mereka dengan modal sendiri dan dengan cara besar-besaran. Tanpa pinjaman, mereka akan mendapat keuntungan yang lebih dan dengan pelajaran yang mereka perolehi perniagaan mereka besar kemungkinannya akan berjalan dengan majunya. Peniaga-peniaga dari kalangan ini mendapat bantuan dan sokongan dari keluarga masing-masing. Mereka mempunyai sikap yang positif terhadap perniagaan mereka.

Berbanding dengan mereka yang berasal dari keluarga yang miskin, mereka ini hanya mampu membuka kedai kecil atau gerai ditepi-tepi jalan. Mereka tidak meminta bantuan kerana samaada mereka tidak tahu caranya, tidak kuasa atau malas untuk berusaha atau pun mereka



Gambar 7: Kedai yang mempunyai beranika jenis alat-alat letrik yang diatur dengan kemas dan menarik.



Gambar 8: Kedai Solek Menyolek. Alangkah gembiranya hati pelanggan melihat kedai secantik ini.



sengaja tidak mahu kerana mereka tidak yakin bahawa mereka dapat membayar pinjaman itu dengan duit bunganya sekali kelak.

Kajian-kajian sosiologi menunjukkan bahawa orang-orang yang termasuk kedalam golongan miskin selalunya berjiwa kerdil dan golongan inilah yang selalunya menjadi mangsa kepada golongan-golongan yang lebih cergas dan lebih mengetahui akan kemungkinan mencari untung dan sebagainya. Memang susah bagi golongan ini hendak memandang jauh ke hadapan sebab fikiran mereka berat tertumpu kepada soal makan pakai untuk sara hidup sehari-hari saja. Oleh kerana itu sebilangan kecil saja dari mereka yang berasal dari keluarga yang miskin boleh maju dengan pesatnya dalam bidang apa sekali pun.

Selain daripada apa yang disebutkan diatas keluarga juga memainkan peranan dalam menanamkan atau memberi 'motivation' atau dorongan kepada ahli-ahli keluarga itu supaya menceburkan diri dalam bidang perniagaan. Kebanyakan peniaga-peniaga wanita yang ditemui mempunyai latar belakang keluarga yang berniaga, samaada ibunya, bapanya atau suaminya yang berniaga. Ini menunjukkan bahawa keluarga dapat dengan secara tidak langsung memberi dorongan kepada ahli-ahli nya supaya mengikut jejak langkahnya.

Jadual dibawah menunjukkan peniaga-peniaga dengan latar belakang keluarga mereka.

Sikap, pemikiran dan dorongan berniaga seorang yang berasal dari keluarga yang ramai, dari keluarga yang sedikit, dari keluarga yang berpecah belah dan dari keluarga yang aman damai adalah berlainan diantara satu sama lain.



JADUAL 9: PENIAGA-PENIAGA WANITA DENGAN LATAR BELAKANG KELUARGA

Latar belakang keluarga	Bilangan
Ibu berniaga	5
Bapa berniaga	5
Suami berniaga	16
Kedua ibu bapa berniaga	14
Bukan dari keluarga peniaga	13
Jumlah	53

4. Keadaan Peniaga-peniaga Semasa Kajiana. Keadaan Keluarga

Daripada semua peniaga-peniaga wanita yang ditemui seramai 13 peniaga-peniaga berniaga dengan tujuan untuk menyara hidup keluarga, kerana mereka tidak mempunyai suami kerana dicerai oleh suami-suami mereka atau suami mereka sudah meninggal dunia. Oleh kerana mereka tidak mempunyai pelajaran untuk bekerja makan gaji maka mereka memilih berniaga sebagai cara untuk menampung hidup mereka dan keluarga. Ada pula diantara mereka yang belum bersuami berniaga oleh kerana tidak mempunyai ayah untuk menanggung mereka dan ibunya pula tidak tahu atau sudah tua untuk menjalankan perniagaan. Disini dapat kita lihat bahawa keadaan keluarga boleh mempengaruhi hidup seseorang itu.

Ramai diantara wanita yang menjalankan perniagaan di Kampung Baharu ini yang terdiri dari mereka yang sudah bersuami. Mereka ini selain daripada menerima dorongan dari keluarga, juga mendapat galakan dari suami yang samaada sama-sama berniaga atau pun yang tidak berniaga.



JADUAL 10: MARITAL STATUS PENIAGA-PENIAGA

Keadaan Keluarga	Bilangan
Mereka yang belum berumahtangga	9
Mereka yang sudah bersuami	31
Sudah bercerai/janda	13
Jumlah	53

b. Umur Peniaga-peniaga

Didapati daripada kajian bahawa sebahagian daripada peniaga-peniaga wanita Kampung Baharu adalah berumur lebih daripada 40 tahun, iaitu seramai 28 orang manakala mereka yang berumur diantara 20 tahun - 40 tahun adalah seramai 22 orang. Hanya 2 orang peniaga saja yang berumur kurang daripada 20 tahun. Lihat Jadual dibawah.

JADUAL 11: UMUR PENIAGA-PENIAGA WANITA

Umur	Bilangan Peniaga
20 tahun kebawah	2
20 tahun - 40 tahun	22
40 tahun keatas	28
Jumlah	52*

Dari sini dapat diperhatikan bahawa wanita-wanita dikalangan kaum muda, amat kurang menceburkan diri dalam bidang perniagaan ini. Anak-anak muda kaum wanita di Kampung Baharu ini lebih suka bekerja makan gaji dikilang-kilang daripada berniaga. Pada pendapat mereka, bekerja begini lebih senang dan lebih seronok daripada berniaga

\*Seorang peniaga tidak mahu umurnya diketahui.



yang memerlukan masa dan tenaga yang sepenuhnya dari peniaga-peniaga itu. Bekerja dikilang-kilang memberi peluang kepada mereka bercampur gaul sesama mereka beramai-ramai dan ini menambahkan minat mereka untuk bekerja makan gaji. Peluang kebebasan dan bercampur gaul diantara satu sama lain adalah keinginan kebanyakan wanita-wanita muda yang tinggal di Kampung Baharu yang menerima pengaruh bandar yang kuat. Berniaga akan membataskan kebebasan mereka dan juga mereka terpaksa bekerja kuat dan berusaha siang dan malam jika mahu kejayaan dalam bidang itu.

c. Tanggungan Peniaga-peniaga

Diantara 44 peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu yang sudah bersuami seramai 39 diantara mereka yang ada mempunyai anak yang perlu ditanggung makan, minum dan pakai mereka. Anak-anak ini samaada yang masih bersekolah atau pun belum, yang belum berumahtangga dan yang belum mendapat apa-apa pekerjaan.

Peniaga-peniaga wanita ini samaada berniaga semata-mata untuk menanggung anak mereka dan diri mereka atau pun kerana hendak menolong suami mereka mendapatkan pendapatan yang lebih atau pun ada juga diantara mereka yang berniaga, kerana cenderung dan untuk menghabiskan masa lapang mereka iaitu hanya bersuka-suka kerana suami mereka mempunyai wang yang lebih.

JADUAL 12: TANGGONGAN PENIAGA-PENIAGA

Anak-anak	Bilangan
3 orang kebawah	23
4 - 6 orang	13
7 - 10 orang	2
11 Orang keatas	1
Jumlah	39



## 5. Rumusan

Daripada keterangan diatas dapat disimpulkan bahawa semua faktor-faktor yang telah disebutkan ada mempengaruhi sedikit sebanyak diri seseorang yang mahu menceburkan diri dalam lapangan perniagaan atau pun jika sudah berniaga menentukan sedikit sebanyak kemajuan mereka dalam bidang itu.

Didikan yang berlainan membentuk sikap dan fikiran yang berlainan, sikap dan pemikiran seseorang pula menentukan keadaan seseorang itu. Seorang yang mahu menceburkan diri dalam bidang perniagaan perlu mempunyai sikap berani, tidak malu dan segan, mempunyai kepercayaan pada diri sendiri dan perlu ada keinginan untuk maju dan mesti sedia untuk bekerja dan berusaha dengan bersungguh-sungguh. Sikap dan pemikiran begini selalunya lahir dari didikan yang sempurna dari kedua ibu bapa.

Sikap dan pemikiran ini juga bersangkut paut dengan pelajaran serta pengetahuan yang diterima. Seorang yang mempunyai pelajaran dan pengetahuan yang rendah akan menjadikan mereka berperasaan rendah diri dan tidak setanding dengan orang lain. Dan jika mereka yang berpelajaran rendah ini menceburkan diri dalam lapangan perniagaan mereka akan segan bertanya dan akan menganggap diri mereka lemah dan tidak ada upaya dan jalan untuk berjaya.

Selain daripada pembentukan sikap-sikap dan pemikiran yang negatif yang lahir dari pelajaran yang rendah, timbul juga beberapa kesulitan yang lain. Seorang yang rendah pelajaran, tidak akan dapat membaca dan menulis dan ini menghadkan mereka daripada mendapat pengetahuan dari bahan-bahan bertulis yang ada mengandungi ilmu pengetahuan mengenai perniagaan dan juga mengenai lain-lain hal yang berkenaan



dengan perniagaan seperti cara-cara meminta tolong dari badan-badan tertentu untuk mendapatkan modal bekalan atau tempat perniagaan.

Kedudukan ekonomi keluarga adalah satu lagi faktor yang mempengaruhi peniaga-peniaga di Kampung Baharu ini. Keluarga yang kaya dan tinggi status sosialnya, mampu untuk memberi pelajaran yang tinggi kepada anak-anak nya dan juga mampu memberi peluang kepada anak-anak dan mereka untuk membuka perniagaan yang besar yang sistematik tanpa pinjaman dari luar. Besar kemungkinan perniagaan seperti ini akan maju jika diurus dan dibimbing dengan teratur.

'Motivation' atau dorongan untuk berniaga bagi sebahagian besar peniaga-peniaga ini nampaknya adalah untuk mengatasi desakan hidup. Mereka tidak mempunyai cara lain untuk mengatasi kesusahan hidup yang serba kekurangan kerana tidak mempunyai suami atau ayah. Mereka ini tidak mempunyai kelayakan untuk bekerja makan gaji dan dengan sebab itu mereka berniaga. Sedikit sangat diantara mereka ini yang maji dalam perniagaan kerana kebanyakan daripada mereka adalah dari kalangan orang miskin dan berpelajaran rendah serta mendapat didikan yang tidak sempurna.

Dapat disimpulkan disini bahawa kemajuan perniagaan seseorang itu terletak diatas beberapa faktor yang telah disebutkan diatas iaitu latar belakang mereka. Walau bagaimana pun ada faktor-faktor yang lain seperti cara pengurusan, kerjasama orang ramai, kerjasama pihak-pihak yang berkenaan dan lain-lain yang akan dibincangkan nanti yang juga mempengaruhi kemajuan perniagaan peniaga-peniaga wanita disini.



### BAB III

#### PERJALANAN PERNIAGAAN WANITA DI KAMPUNG BAHARU

##### 1. Keadaan Perniagaan Semasa Kajian dijalankan

Pengetahuan dan pengalaman menentukan kejayaan seorang dalam menjalankan perniagaannya. Seperti diketahui kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu tidak mempunyai pelajaran dan pengetahuan yang cukup dari segi adakemik atau pun dalam ilmu perniagaan dan juga mereka tidak mempunyai pengalaman yang sesuai yang dapat menolong mereka dalam bidang ini. Oleh kerana faktor diatas, maka didapati perjalanan perniagaan kebanyakan daripada mereka tidak teratur. Tambahan lagi, mereka juga tidak mempunyai penasehat yang tertentu yang dapat menasehatkan mereka dalam perniagaan yang mereka jalankan.

Perniagaan yang dijalankan dengan teratur, besar kemungkinannya akan mencapai kejayaan yang memuaskan, begitu juga besar kemungkinannya seorang itu gagal jika perniagaannya dijalankan dengan tidak sistematik dan dengan tidak bersungguh-sungguh. Didapati daripada kajian bahawa kebanyakan daripada peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu tidak begitu maju dalam perniagaan mereka. Ini dapat dipandangkan kepada keadaan dan rupa bangunan yang dijalankan perniagaan, dari segi barang-barang yang dijual, samaada barang-barang lama atau baru dan terutamanya dari segi jenis perniagaan yang dijalankan. Kebanyakan daripada mereka adalah peniaga-peniaga kecil yang dari semasa kesemasa tidak nampak perkembangannya. Mereka berniaga yang sama dan dalam keadaan yang sama tahun demi tahun dengan tidak ada perubahan.



Seramai 40 peniaga-peniaga wanita diantara 53 orang yang ditemui telah dan sedang menjalankan perniagaan secara kecil saja dan bertarafkan perseorangan iaitu seorang yang memiliki dan menjalankan perniagaan secara perseorangan atau sendiri. Mereka tidak mempunyai wang yang banyak untuk membuka perniagaan secara besar-besaran. Hanya seramai 13 peniaga-peniaga wanita disini yang menjalankan perniagaan secara berkongsi iaitu perniagaan yang dimiliki dan diuruskan oleh lebih dari seorang tetapi tidak melebihi 20 orang. Segala kerugian dan keuntungan dibahagi sama rata. Tidak pula terdapat dikalangan mereka yang membuka perniagaan yang berbentuk syarikat. Dari sini dapat dikatakan bahawa perniagaan-perniagaan yang dijalankan oleh kaum wanita di Kampung Baharu ini semasa kajian dijalankan tidak begitu memuaskan.

Perjalanan perniagaan melibatkan perkara-perkara seperti modal peniaga-peniaga, bekalan yang didapati, pembantu-pembantu yang dipakai, masa menjalankan perniagaan, penjualan dan buku kira-kira, hubungan dengan pelanggan dan lain-lain lagi.

## 2. Modal Peniaga-peniaga

Dari segi modal peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini boleh dibahagikan kepada 2 kategori, iaitu peniaga-peniaga yang bermodalkan pada permulaan perniagaan sebanyak \$10,000 keatas, dan peniaga-peniaga kecil yang pada permulaan perniagaan bermodalkan kurang daripada \$10,000/-. Dari kajian yang dijalankan lebih kurang 83% daripada peniaga-peniaga wanita, bermodalkan kurang daripada \$10,000/- manakala yang lebihnya bermodalkan lebih dari \$10,000/- dan ada diantara mereka yang sedikit ini yang bermodalkan hingga kepada \$30,000/-. Ada pula dikalangan peniaga-peniaga yang mermodalkan kurang dari \$10,000/- dipermulaan perniagaan mereka, yang hanya menggunakan sebanyak \$10/-





Gambar 9: Inilah salah sebuah kedai barang-barang dapur yang boleh menarik ramai pelanggan.



Gambar 10: Berbanding dengan gambar diatas, inilah keadaan kedai barang-barang dapur yang mempunyai modal sedikit.



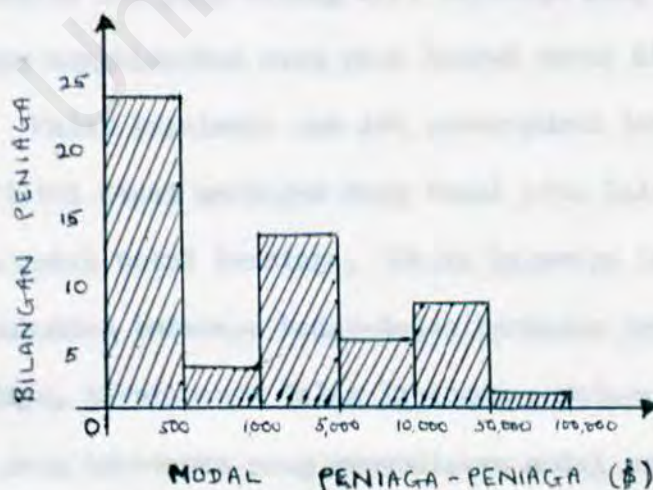
untuk memulakan perniagaannya.

Dari sini dapat dilihat perbezaan yang luas dari segi modal diantara peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini. Supaya lebih jelas dapat dirojukkan kepada jadual dan 'histogram' yang ada dibawah ini yang menunjukkan perbezaan yang luas diantara peniaga-peniaga dari segi modal yang ada pada tangan peniaga-peniaga semasa kajian dijalankan.

JADUAL 13: MODAL PENIAGA WANITA SEMASA KAJIAN DIJALANKAN

Modal	Bilangan Peniaga
\$500/- & kebawah	23
\$550/- - \$5,000/-	3
\$5,500/- - \$5,000/-	13
\$5,500/- - \$10,000/-	5
\$10,500/- - \$50,000/-	8
\$50,500/- - \$100,000/-	1
Jumlah	53

'HISTOGRAM' Menunjukkan Modal Peniaga-peniaga Wanita Semasa Kajian Dijalankan





Dari jadual dan 'histogram' diatas, didapati bahawa lebih kurang 50% daripada peniaga-peniaga wanita, yang hanya mempunyai modal yang berharga kurang dari \$500/-, dan modal yang paling sedikit sekali iaitu sebanyak \$10/- dipunyai oleh seorang tua yang berniaga goreng pisang digerai Jalan Perkins. Didapati pula ada sebuah kedai yang mempunyai modal dalam tangan sebanyak \$100,000/- dan ini ialah Kedai Letrik dan Pembinaan yang terletak di Jalan Hale. Perlu diberitahu bahawa tidak semua barang-barang yang ada didalam tangan si-peniaga ini yang sudah dijelaskan hutangnya dengan pendorong-pendorong.

Modal yang berbentuk wang tunai amat sangat diperlukan dalam satu-satu perniagaan. Satu perniagaan tidak boleh bergerak tanpa wang dan kredit (piutang). Ia memerlukan wang yang banyak untuk membuat dan membawa satu-satu barang dagangan yang baru, dan ia memerlukan wang yang lebih banyak dan kredit untuk menjamin kehidupannya supaya maju selepas ia telah dimulakan.

Seperti yang jelas kelihatan, peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini mempunyai modal apa jua pun yang sedikit dan dengan ini memang sukar bagi mereka untuk maju. Ini adalah kerana sebahagian besar peniaga-peniaga wanita ini yang datang dari keluarga yang kurang berada dan yang tidak mampu mengeluarkan wang yang banyak untuk dibuat berniaga.

Walau bagaimana pun ada punca-punca tertentu dimana peniaga-peniaga disini dapat meminjam wang tunai atau lain-lain alat untuk dijadikan modal untuk berniaga. Sejak beberapa tahun yang lalu kerajaan telah menubuhkan beberapa badan-badan berkanun untuk menolong orang-orang Melayu, terutamanya dalam lapangan perniagaan dan perusahaan. Badan berkanun yang terkemuka yang menyediakan modal untuk orang-orang Melayu berniaga ialah Rancangan Pinjaman Majlis Amanah Rakyat (MARA).



Rancangan Pinjaman MARA ini menyediakan modal dalam bentuk wang tunai, harta benda, alat jentera dan lain-lain perkakas yang digunakan untuk perusahaan dan perniagaan.

Didapati dari kajian bahawa diantara 53 peniaga-peniaga wanita yang ditemui di Kampung Baharu ini hanya seramai 5 peniaga sahaja yang memulakan perniagaan mereka dengan menggunakan wang separuhnya dari Rancangan Pinjaman MARA. Seramai 12 peniaga pula yang ada meminjam wang tunai dari Rancangan ini setelah perniagaan mereka dijalankan.

Jelas kelihatan disini bahawa hanya sebahagian kecil saja diantara peniaga ini yang menggunakan peluang yang ada untuk mendapatkan modal yang lebih supaya perniagaan mereka dapat berjalan dengan lebih sempurna.

Ada beberapa sebab yang dapat diberi berkaitan dengan perkara diatas. Salah satu daripadanya ialah oleh kerana seperti yang diketahui kebanyakan daripada peniaga-peniaga wanita ini, tidak mempunyai pengetahuan dan pelajaran dan ini menyebabkan mereka 'illiterate' atau tidak tahu membaca dan menulis. Dengan sebab ini mereka tidak tahu bagaimana caranya atau 'procedure' untuk meminjam dari Rancangan Pinjaman MARA, kerana cara-cara atau 'procedure' dan syarat-syarat meminjam boleh didapati dari bahan-bahan bertulis dan dari alat-alat hubungan yang lain seperti radio dan talivishen dimana mereka tidak mampu memperolehnya. Dengan sebab ini dan bertambah pula kerana tidak mahu dan malas bertanya dan berusaha maka mereka tidak tahu dan seterusnya tidak meminjam.

Kekurangan dan ketiadaan pengetahuan dari segi akademik juga membuatkan mereka takut, tidak mempunyai kepercayaan pada diri sendiri dan juga merasakan diri mereka rendah dalam serba serbi. Mereka menjadi



malas berusaha kerana mereka menganggap diri mereka tidak akan mendapat layanan dari pihak yang berkuasa itu yang mempunyai pangkat dan pengetahuan yang tinggi.

Ada beberapa sebab lain yang berkenaan dengan perkara diatas yang telah menjadi masalah kepada peniaga-peniaga wanita disini. Ini akan dibicarakan dengan lebih lanjut dibab yang berikut.

### 3. Kedudukan Perniagaan Peniaga-peniaga

Selain daripada mendapatkan modal untuk memulakan dan menjalankan perniagaan, kedudukan perniagaan seseorang itu patut diteliti benar-benar.

- i) Kedudukan sesuatu perniagaan mestilah sesuai mengikut jenis barang yang dijual. Umpamanya menjual buah-buahan tentulah lebih baik ditempat orang selalu ramai seperti dekat stesyen bas, stesyen keretapi dan seumpamanya.
- ii) Tempat itu mestilah mempunyai kemudahan perbekalan air, letrik, dan lain-lain perkhidmatan.
- iii) Kalau dikawasan kampung, eloklah ditengah-tengah Kampung. Kalau dibandar eloklah diMedan atau dipusat membeli-belah.
- iv) Tentukan juga bahawa kedudukan perniagaannya boleh berkembang dan tidak terhad pembesaran dari segi saiz.

Di Kampung Baharu ini peniaga-peniaga wanita disini tidak sangat mengambil berat tentang sebahagian perkara-perkara yang disebutkan diatas. Umpamanya tentang perkara samaada perniagaan mereka boleh berkembang atau tidak, dan samaada pembesaran perniagaannya dari segi saiz terhad atau tidak, tidak difikirkan oleh peniaga-peniaga wanita dengan begitu 'serious'.



Kebanyakan daripada mereka berniaga kerana meniru atau mengikut rakan-rakan mereka berniaga. Mereka tidak kira dimana mereka berniaga, asalkan mereka dapat mendirikan gerai atau kedai untuk berniaga. Kawasan Kampung Baharu seperti yang telah diketahui adalah satu kawasan yang istimewa untuk orang-orang Melayu. Sesiapa saja boleh menjalankan perniagaan asalkan didalam kawasan ini. Dengan itu batasan kepada orang-orang Melayu untuk menjalankan perniagaan disitu, tidak ada langsung.

Oleh sebab faktor diatas boleh dikatakan bahawa di Kampung Baharu ini perniagaan-perniagaan yang ada adalah lebih daripada mencukupi. Ini dapat dilihat daripada kadar pertambahan penduduk di Kampong Baharu yang sekikit jika dibandingkan dengan bertambahnya bilangan gerai-gerai, kedai-kedai, atau orang perseorangan yang berniaga di kawasan ini dari semasa kesemasa, dan tambahan pula ramai diantara mereka yang berniaga perkara yang sama dan berhampiran diantara satu sama lain.

Dengan berlakunya perkara ini maka kuranglah pelanggan-pelanggan yang datang ketempat berniaga masing-masing dan dengan itu susahlah bagi seorang peniaga untuk mendapat untung dan jika kurang keuntungan maka peluang untuk membesarkan perniagaan masing-masing pun kurang.

Pelanggan-pelanggan yang ada dikawasan Kampung Baharu ini tidak bertambah melainkan pada hari-hari tertentu. Mereka yang tinggal dikawasan itulah yang membeli-belah dikedai-kedai disitu dan kadang kala mereka disitu keluar untuk membeli-belah dikawasan-kawasan lain.

Dengan ini dapat diramalkan bahawa masa hadapan peniaga-peniaga di Kampung Baharu ini tidak begitu cerah. Dalam hal ini ada sebuah badan berkanun iaitu Perbadanan Pembangunan Bandar atau UDA yang ditubuhkan oleh kerajaan semata-mata untuk menolong orang-orang Melayu



untuk mendapatkan tempat-tempat yang lebih sesuai dibandar-bandar. Namun begitu ramai diantara peniaga-peniaga wanita disini yang tidak mahu meminta tolong dari UDA, semada mereka tidak tahu caranya atau mereka memang tidak mahu meninggalkan tempat perniagaan mereka di kampung mereka sendiri walau pun ini tidak memuaskan.

Ini menunjukkan bahawa hanya sebilangan kecil saja peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini yang mahu berniaga secara besar-besaran. Kebanyakan daripada mereka lebih suka berniaga secara kecil-kecilan cukup untuk menanggung hidup mereka dan cukup saja untuk memenuhi masa lapang mereka.

#### 4. Bekalan

Biasanya seorang pedagang runcit akan membeli barang-barang untuk kedainya dari pedagang borong. Proses mendapatkan barang-barang itu terpulanglah kepada dekat atau jauhnya jarak antara kedua jenis pedagang ini.

Kalau mereka berdekatan, tentulah tidak perlu menggunakan surat atau talipon, malah pihak pedagang runcit boleh pergi sahaja ketempat pedagang borong untuk menguruskannya atau sebaliknya. Tetapi jika tempat kedua-dua pedagang itu jauh, maka segala dokumen-dokumen seperti surat pertanyaan, surat jawapan, quotesyen dan lain-lain terpaksa digunakan.

Pihak pedagang runcit boleh juga mendapatkan terus barang-barang dari pihak pengeluar jika pengeluar itu dekat dengan tempatnya. Atau pun kalau jauh, ia boleh memesannya terus.

Didapati dari kajian bahawa tidak semua peniaga-peniaga wanita yang ditemui mendapat bekalan untuk kedai dari pedagang-pedagang borong atau dari pihak pengeluar. Ada pula diantara mereka yang mendapat



bekalan dari pedangang-pedangang runcit yang lain. Ini sudah tentu tidak akan mendatangkan keuntungan kepada peniaga itu. Tetapi bilangan ini adalah kecil sahaja. Kepada mereka yang menjual makanan, mereka mendapat bahan untuk dibuat berniaga samaada dari mereka sendiri atau pun dari orang lain yang menghantar atau menumpang kueh-kueh mereka untuk dijual oleh peniaga-peniaga itu. Perkara ini sering terjadi.

Diantara 53 peniaga-peniaga wanita yang ditemui seramai 47 peniaga yang mendapat bekalan atau bahan-bahan keperluan untuk dijadikan barang-barang jualan, dengan cara tunai, hanya 3 orang saja yang mendapat bekalan dengan cara berhutang dan 3 peniaga lain yang mendapat bekalan dengan cara 50% berhutang dan 50% tunai.

3 orang peniaga yang berhutang 100% itu akan kerap kali membayar hutang pada penghujung tiap-tiap bulan. Pada mereka yang berhutang dengan pedagang-pedagang borong dalam mendapatkan bekalan ada mempunyai kebbaikannya. Peniaga-peniaga ini akan mendapat pemerhatian yang lebih dari pedagang-pedagang borong dan juga diantara mereka kedua akan terjalin perhubungan yang mesra dandengan ini tidak akan terjadi penindasan dari yang seorang kepada seorang yang lain. Kepada pedagang borong mereka lebih menyukai pelanggan-pelanggan mereka iaitu pedagang-pedagang runcit yang berhutang dengan mereka kerana dengan ini mereka mendapat pelanggan-pelanggan yang tetap. Dengan cara berhutang dan membayarnya pada penghujung tiap-tiap bulan, akan membuat peniaga-peniaga itu lebih senang menentukan untung rugi dalam perniagaannya.

Bagi mereka yang membayar tunai pula ada baiknya kerana jika mereka membeli dengan cara besar-besaran sekali maka mereka akan



mendapat harga yang murah sedikit dari biasa. Dengan bayaran tunai juga mereka tidak akan menjalani masaalah hendak membayar kelak.

Peniaga-peniaga yang berhutang dengan pedagang-pedagang borong akan mendapatkan bekalan mereka pada tiap-tiap bulan dengan quantity yang banyak, lebih kurang cukup untuk satu bulan. Peniaga-peniaga yang membayar tunai samaada mereka akan mengambil bekalan sekali pada tiap-tiap bulan atau pun mereka akan mengambil dan membeli bekalan-bekalan atau bahan-bahan keperluan mereka pada tiap-tiap kali mereka kekurangan tidak kira masa yang tertentu. Mereka akan mengambilnya secara sedikit demi sedikit kerana mereka tidak dapat mengagak banyak mana yang mereka perlu, katakan dalam seminggu atau sebulan.

Kebanyakan peniaga-peniaga wanita disini tidak berhutang adalah semata-mata kerana mereka tidak suka berhutang dan kalau berhutang mereka tidak mempunyai kepercayaan akan dapat membayar balik kelak.

##### 5. Masa Perniagaan

Masa perniagaan seorang peniaga itu bergantung kepada jenis perniagaan yang dijalankan, bergantung kepada 'marital status' mereka dan kedudukan wanita itu dalam rumah tangga dan juga bergantung kepada samaada peniaga itu peniaga masa penuh atau 'part-time'.

Pada keseluruhannya, peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu ini berniaga dalam jangka waktu yang panjang. Diantara 53 peniaga-peniaga wanita yang ditemui, 26 buah kedai tutup sehari pada tiap-tiap minggu, samaada pada hari Ahad, Jumaat atau Isnin, sebanyak 18 buah kedai pula yang tidak tutup pada tiap-tiap hari manakala 9 buah kedai hanya menjalankan perniagaan mereka seminggu



sekali iaitu mereka di Kawasan Pasar Minggu.

JADUAL 14: MASA MENJALANKAN PERNIAGAAN DALAM SATU HARI

Jumlah Masa	Bilangan Peniaga-peniaga
10 Jam Kebawah	22
11 - 15 Jam	21
16 Jam Keatas	10
Jumlah	53

Jadual diatas menunjukkan bahawa peniaga-peniaga wanita disini membuka perniagaan mereka dalam jangka masa yang panjang dalam satu hari. Lama berniaga ini adalah berdasarkan kepada jenis perniagaan yang dijalankan dan kebolehan peniaga-peniaga itu menumpukan masa mereka keatas perniagaan yang dijalankan itu. Umpamanya, mereka yang berniaga jenis-jenis makanan tidak dapat menjalankan perniagaan mereka dalam jangka masa yang lama kerana memandangkan bahawa semakin lama seorang itu berniaga dalam satu hari maka semakin rendahlah 'qualiti' jenis-jenis makanan yang dijual itu dan dengan itu tidak akan mendapat pelanggan-pelanggan yang ramai.

Ada pula diantara peniaga-peniaga wanita disini yang berniaga dalam jangka waktu yang pendek kerana sebahagian daripada masa mereka perlu di-tumpukan kepada rumahtangga mereka.

Walau bagaimana pun kebanyakan daripada mereka berniaga lebih dari 10 jam dalam satu hari. Ini menunjukkan bahawa peniaga-peniaga ini rajin dalam membuka kedai masing-masing. Kebanyakan daripada mereka memulakan perniagaan mereka pada pagi hari iaitu antara pukul lapan dan pukul sembilan dan berhenti pada pukul lapan atau sembilan malam.



## 6. Pembantu-pembantu

Ada atau tidak nya pembantu dan bilangan pembantu bergantung kepada jenis perniagaan dan 'size' perniagaan. Restoran, kelinik, kedai solek mungkin memerlukan pembantu yang ramai tetapi penjaja dan peniaga-peniaga gerai tidak begitu.

Kebanyakan peniaga-peniaga yang mampu membuka kedai dalam jangka waktu yang panjang adalah oleh kerana mereka mempunyai pembantu-pembantu yang dapat menolong mereka. Pembantu-pembantu peniaga-peniaga wanita disini kebanyakannya terdiri dari kaum keluarga sendiri seperti suami, anak-anak dan saudara mara yang lain.

Daripada jumlah 53 peniaga-peniaga wanita yang ditemui hanya seramai 9 peniaga saja yang tidak mempunyai bantuan samaada dari keluarga sendiri atau pun dari orang lain. Ada pula diantara mereka yang selain daripada mempunyai keluarga sendiri sebagai pembantu ada juga mengambil dan mengupah orang lain untuk membantu mereka. Peniaga begini berjumlah 8 orang.

Jadual dibawah menunjukkan peniaga-peniaga dengan jenis pembantu-pembantu.

JADUAL 15: PENIAGA-PENIAGA DENGAN JENIS PEMBANTU-PEMBANTU

Jenis Pembantu-pembantu	Bilangan Peniaga
Pembantu dari Kalangan Keluarga sendiri	27
Orang lain sebagai pembantu	9
Orang lain & keluarga sendiri	8
Tidak mempunyai pembantu	9
Jumlah	53



Oleh kerana kebanyakan perniagaan di Kampung Baharu ini bertarafkan perseorangan atau perniagaan itu dimiliki oleh seorang saja maka mereka tidak akan mampu mempunyai pembantu yang ramai, lagi pun mereka tidak perlu berbuat demikian kerana memandangkan kepada kekurangan kerja yang ada.

Sebanyak 28 peniaga-peniaga dari jumlah 53 peniaga yang mempunyai pembantu seramai seorang atau dua orang sahaja yang kebanyakannya terdiri dari kaum keluarga sendiri. Hanya sebanyak 4 buah perniagaan sahaja yang mempunyai pembantu kedai lebih dari 10 orang. Kedai-kedai ini terdiri daripada Kedai Restoran dan sebuah Kedai Jahit.

JADUAL 16: PERNIAGAAN DENGAN BILANGAN PEMBANTU

Bilangan Pembantu	Yunit Perniagaan
Tiada pembantu	9
2 orang kebawah	28
3 - 5 orang	11
6 - 10 orang	1
11 orang keatas	4
Jumlah	53

Salah satu restoran yang mempunyai pembantu yang lebih dari 10 orang ialah Restoran Bahagia yang terletak dipenghujung Jalan Hale berdekatan dengan Jalan Campbell. Restoran Bahagia ini dipunyai dan diuruskan oleh seorang wanita dari Kedah yang berumur lebih kurang 54 tahun.

Restoran Bahagia ini mempunyai pembantu atau pekerja seramai



14 orang. Semuanya terdiri dari bangsa Melayu kecuali seorang sahaja bangsa Cina yang menjadi tukang masak. Diantara 14 orang pekerja itu hanya seorang sahaja yang mempunyai tali persaudaraan dengan ~~dengan~~ ampunya kedai itu. Seorang daripada pekerja-pekerja ini ditugaskan sebagai Penolong Pengurus kedai ini. Ia berumur 30 tahun dan bekerja sepenuh masa. Saudaranya yang seorang itu memolong dalam segala segi dan ia juga bekerja sepenuh masa. Kedai ini dibuka pada tiap-tiap hari tetapi pekerja-pekerja nya diberi cuti satu hari dalam seminggu. Ini bermakna pekerja-pekerja disitu bekerja mengikut 'shift'. Pekerja-pekerja wanita disitu hanya bekerja selama 8 jam sahaja iaitu dari pagi hingga kepetang, manakala pekerja-pekerja lelaki bekerja hingga kedai ini ditutup pada pukul 12 malam.

Gaji yang dibayar kepada pekerja-pekerja ini ialah sebanyak \$60/- sebulan. Segala kemudahan-kemudahan seperti tempat tidur, makan, pakaian dan rawatan apabila sakit adalah ditanggung. 'Tip' atau duit kopi yang diterima dari pelanggan-pelanggan kepada pekerja-pekerja itu tidak diambil oleh Pengurus kedai ini. Selain daripada itu semua pekerja-pekerja disitu mempunyai 'EPF'. Kebanyakan pekerja-pekerja adalah berumur dibawah 20 tahun.

Pekerja-pekerja di Restoran Bahagia mendapat layanan yang baik dari puan pengurusnya dan ini menambahkan lagi 'efficient' nya perjalanan kedai ini dan dengan itu lebih majulah perniagaan peniaga wanita ini.

Pembantu-pembantu yang terdiri dan kaum keluarga sendiri kebanyakan daripada mereka tidak mendapat gaji yang memuaskan. Kalau pembantu-pembantu itu terdiri dari anak-anak sendiri dan suami mereka tidak diberi gaji yang tetap malah segala keuntungan yang dapat akan dibahagi diantara mereka anak beranak, tetapi kalau pembantu itu adalah saudara mara mereka yang diluar keluarga asas mereka, maka mereka akan



diberi tempat perlindungan serta makan minum dan wang tunai yang sedikit sahaja untuk perbelanjaan sendiri. Ini pun tidak tentu masanya. Ini jelas dapat dikatakan bahawa peniaga-peniaga wanita tidak begitu beratkan tentang upah atau gaji pembantu-pembantu jika pembantu-pembantu itu terdiri dari saudara mara mereka. Ini sudah tentu tidak menguntungkan peniaga-peniaga itu. Pembantu-pembantu yang tidak dilayan atau dijaga dengan elok akan merosakkan perjalanan sesuatu perniagaan itu kerana pembantu-pembantulah yang memainkan peranan yang penting dalam kemajuan sesuatu perniagaan.

#### 7. Sambutan Pelanggan-pelanggan dan Cara Penjualan

Sambutan pelanggan-pelanggan terhadap peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak begitu menggalakkan. Boleh dikatakan pelanggan-pelanggan yang datang adalah dari kaum bangsa sendiri yang duduk berhampiran dengan kedai-kedai yang didirikan disitu. Oleh kerana bilangan kedai tidak terhad maka terdapat persaingan yang kuat dan dengan itu juga pelanggan-pelanggan yang datang ke sebuah kedai makin lama makin berkurangan.

Tambahan daripada faktor diatas, Kampung Baharu terletak hampir benar dengan pusat membeli-belah dimana apa-apa sahaja yang dikehendaki boleh didapati ditempat itu. Dari sini bertambahlah kuat persaingan yang dialami oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini.

Pelanggan yang kurang dalam satu hari merugikan sebahagian peniaga-peniaga wanita terutama sekali peniaga-peniaga kueh mueh dan anika makanan. Kueh mueh dan barang-barang makanan yang dijual tidak tahan lama, jadi dengan itu jika kurang pelanggan yang datang pada satu hari, maka kueh-mueh dan makanan-makanan lain tidak habis dijual dan ini





Gambar 11: Menunjukkan keadaan yang sunyi pada tiap-tiap hari selain daripada Hari Ahad di Kawasan Pasar Minggu.



Gambar 12: Beginilah keadaannya tanpa pelanggan di Kawasan ini.



sudah tentu merugikan pihak peniaga. Jika barang-barang makanan ini tidak habis dijual peniaga-peniaga itu akan samaada bersedekah kepada anak-anak yatim yang mereka ketahui atau memberi jiran-jiran mereka atau pun jika mereka tidak dapat habis memakannya mereka akan buang sahaja.

Jika perkara ini berlaku berterus-terusan maka susahlah bagi seorang peniaga itu untuk meluaskan lagi perniagaannya.

Untuk menarik pelanggan-pelanggan supaya lebih ramai lagi datang kekedai masing-masing, beberapa jalan patut dilakukan. Kekurangan pelanggan boleh disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor-faktor itu antara lain ialah kedudukan tempat berniaga yang kurang sesuai, layanan pembantu atau pekerja-pekerja yang kurang memuaskan, keadaan tempat berniaga yang tidak elok dan bersih dan juga keadaan barang-barang dalam kedai yang tidak disusun dengan rapi dan lain-lain lagi. Keterangan lanjut akan diberikan didalam bab yang berikut mengenai perkara ini.

Peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak memberi 100% kredit kepada pelanggan-pelanggan mereka. Diantara 53 peniaga-peniaga wanita hanya 11 daripada mereka yang memberi lebih kurang 50% kredit kepada pelanggan-pelanggan mereka manakala yang lainnya iaitu seramai 42 peniaga tidak langsung memberi kredit kepada pelanggan-pelanggan. Ini adalah bergantung kepada jenis perniagaan mereka. Kepada mereka yang berniaga kueh-mueh, sayuran-sayuran dan barang-barang perhiasan rumah tentu sekali tidak akan menjual barang-barang dengan cara berhutang. Yang selalunya, kedai-kedai runcit, perniagaan-perniagaan yang membuat pemborongan (catering) kueh dan makanan untuk majlis-majlis dan kedai-kedai jahit adalah diantara mereka yang memberi kemudahan



berhutang. Tidak ada terdapat sebuah kedai pun yang samasekali menjual barang-barang dengan cara berhutang 100% kerana perbuatan ini tidak patut dilakukan kerana banyak masalaah-masalaah yang akan timbul kelak.

Satu masalaah yang mungkin akan timbul kelak ialah dalam mengira untung rugi mereka. Kebanyakan daripada mereka tidak mempunyai buku kira-kira yang dapat memberi gambaran yang tepat tentang untung dan ruginya perniagaan mereka. Jika peniaga-peniaga ini memberi kredit kepada pelanggan-pelanggan mereka maka jika mereka lambat membayar hutang mereka atau pun jika mereka tidak membayarnya maka susahlah bagi peniaga-peniaga itu mentafsirkan untung rugi mereka dengan menggunakan peringatan mereka sahaja.

Daripada perkara diatas jelas dapat dikatakan bahawa buku kira-kira amat penting dalam menjalankan sesuatu perniagaan. Kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak membuat buku kira-kira, kerana samaada mereka tidak tahu membuatnya atau mereka tidak mahu kerana alasan malas atau mereka tidak tahu keperluan adanya buku kira-kira itu. Mereka yang tidak tahu membuatnya ialah semata-mata kerana mereka tidak mempunyai pengetahuan dan tunjuk ajar dari orang-orang yang tertentu cara bagaimana membuatnya. Kebanyakan daripada mereka tidak tahu membaca dan menulis dan ini membuatkan seseorang peniaga itu tidak dapat mempelajari sendiri ilmu ini.

Walau bagaimana pun ada diantara perniagaan-perniagaan wanita ini yang mempunyai buki kira-kira yang sangat teratur. Perniagaan-perniagaan itu semuanya adalah perniagaan yang besar-besar yang memang memerlukan buku kira-kira kerana terlampau banyak perkara yang mesti dijelaskan seperti kira-kira pembelian, penjualan, kerosakan, hutang piutang, gaji pekerja-pekerja dan lain-lain yang perlu dicatitkan.



Perniagaan-perniagaan yang kecil tidak mempunyai banyak perkara yang perlu diingatkan maka dengan sebab itu juga kebanyakan daripada mereka tidak membuat kira-kira tentang perniagaan mereka. Walaupun ini dapat diterima tetapi dalam jangka masa yang panjang tanpa buku kira-kira akan mengakibatkan timbulnya beberapa masalah kepada peniaga-peniaga.

Perjalanan perniagaan yang sistematik dan sempurna akan menarik ramai lagi pelanggan kekedai-kedai mereka. Buku kira-kira dapat membuatkan perjalanan sesuatu perniagaan itu berjalan dengan lebih rapi lagi. Tambahan pula perjalanan perniagaan-perniagaan yang lain yang tidak teratur akan menimbulkan masalah-masalah yang banyak kepada peniaga-peniaga itu. Masalah-masalah yang timbul dikalangan peniaga-peniaga wanita akan dibincangkan dengan panjang lebar dibawah yang berikut.



#### BAB IV

#### MASAALAH-MASAALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA-PENIAGA WANITA KAMPUNG BABARU

Alam perniagaan bukanlah satu alam yang mudah ditempuhi oleh sesiapa pun terutama sekali oleh kaum wanita kita. Seorang peniaga terpaksa mengalami berbagai-bagai masalah dalam memulakan, menjalankan dan akhirnya meneruskan perniagaan masing-masing. Masalah-masalah dalam perniagaan jenis apa pun pasti ada terutama sekali kepada peniaga-peniaga yang tidak menjalankan perniagaan mereka dengan teratur.

Tujuan seseorang yang berniaga itu adalah untuk mendapatkan untung seberapa banyak yang boleh. Untuk mendapatkan untung yang lebih, perlulah usaha yang lebih. Dalam menjalankan satu-satu perniagaan untuk mendapatkan untung yang lebih seseorang peniaga itu pasti akan menghadapi beberapa masalah. Seorang peniaga yang tidak mempunyai masalah adalah seorang yang tidak ada kemahuan untuk lebih maju lagi atau pun mereka sudah puas hati dengan keadaan mereka pada masa itu.

Selalunya masalah perniagaan adalah berputar belit disekitar masalah modal atau kewangan, tempat dan kedudukan berniaga, pengurusan, cara belian dan jualan, masalah pelanggan, masalah mendapatkan pembantu dan lain-lain masalah yang kecil.

Peniaga-peniaga wanita kampung Baharu seperti peniaga-peniaga lain menghadapi masalah-masalah yang disebutkan diatas.

##### 1. Modal

Kebanyakan daripada peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini menghadapi masalah kekurangan wang atau modal. Walau pun ada badan-badan berkanun ditubuhkan oleh kerajaan untuk mengatasi masalah



kewangan dikalangan peniaga-peniaga Bumiputra, namun begitu terdapat lagi diantara mereka yang menghadapi masalah ini. Ini adalah disebabkan oleh beberapa faktor yang akan dinyatakan dibawah. Walau bagaimana pun jika seorang peniaga itu kurang modal, maka susah bagi peniaga itu untuk memajukan lagi perniagaannya dengan apa cara sekali pun kerana ada orang mengatakan bahawa punca masalah satu-satu perniagaan adalah kekurangan modal atau kewangan.

Seperti yang telah diperkatakan diantara 53 peniaga-peniaga wanita yang ditemui, 48 orang daripadanya memulakan perniagaan masing-masing dengan wang sendiri oleh kerana sebahagian besar dari peniaga-peniaga wanita yang memulakan perniagaan dengan wang sendiri, berasal dari kawasan luar bandar dan dari keluarga yang kurang berada, maka sudah pasti bahawa modal yang digunakan untuk permulaan perniagaan mereka sedikit sekali. Peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu ini enggan meminta bantuan modal dari badan-badan berkanun yang tertentu adalah oleh kerana beberapa faktor.

a. Soal penjamin dan Cagaran

Badan berkanun yang ditubuhkan dengan mempunyai tujuan utama untuk menambahkan peniaga-peniaga dan pengusaha-pengusaha Melayu dan Bumiputra lain dengan mengeluarkan pinjaman modal ialah Rancangan Pinjaman MARA. Tiap-tiap satu pinjaman yang diminta dari pihak MARA akan ditimbang diatas mutunya sendiri dan keputusan samaada pinjaman ini perlu mempunyai cagaran atau tidak terletak diatas pihak MARA. Jika sekali pun sesuatu pinjaman itu tidak dikenakan cagaran, tiap-tiap pinjaman itu mesti mempunyai sekurang-kurang nya 2 penjamin. 2 penjamin ini mestilah sekurang-kurang nya mempunyai pendapatan \$500/- sebulan atau lebih.



Memandangkan kepada faktor ini sekikit sekali peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini yang dapat memenuhi syarat-syarat yang ditentukan kerana seperti yang sudah diketahui mereka ini kebanyakannya datang dari latarbelakang yang serba kekurangan, maka susahlah bagi mereka untuk mengadakan apa-apa cagaran sekali pun. Mengenai penjamin pula, kebanyakan daripada mereka tidak mempunyai sahabat atau kenalan atau pun saudara mara yang mempunyai gaji setinggi itu. Mereka bercampur gaul sesama mereka sendiri iaitu dikalangan sesama mereka yang kedudukan dari segi sosial dan ekonomi adalah sama. Ini membawa kita kepada satu faktor bahawa dikalangan bangsa Melayu sendiri ada perasaan kelas atau 'Class conscious' yang menyebabkan kurang pergaulan diantara satu kelas dengan satu kelas yang lain umpamanya antara kelas bawah dan kelas menengah. Oleh sebab ini susah bagi seorang peniaga kecil untuk mendapatkan penjamin supaya dapat meminjam wang untuk dijadikan modal dari Rancangan Pinjaman MARA ini.

**b. Sikap Pessimistic terhadap perniagaan**

Satu lagi sebab mengapa mereka tidak meminjam ialah kerana mereka takut tidak dapat membayar balik wang yang dipinjam itu kelak. Mereka tidak dapat menentukan atau yakin samaada perniagaan mereka itu akan maju atau tidak. Kebanyakan daripada mereka bersikap 'pessimistic' dalam menjalankan perniagaan masing-masing. Mereka tidak mahu diri mereka mempunyai hutang. Mereka lebih suka berniaga secara kecil-kecilan tanpa hutang daripada berniaga secara besar-besaran tetapi mempunyai hutang yang banyak.

**c. Faedah yang tinggi**

Satu lagi faktor yang menyebabkan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu tidak meminjam dari Rancangan Pinjaman MARA ialah kerana



pinjaman dari pihak ini dikenakan faedah apabila hendak membayarnya kelak.

Kadar Faedah tersebut adalah seperti berikut:-

- a) Modal pusingan \$5,000/- kebawah dikenakan kadar faedah  $5\frac{1}{2}\%$  setahun.
- b) Modal pusingan yang lebih daripada \$5,000/- dikenakan kadar faedah 7%.
- c) Untuk semua jenis kenderaan seperti 'taxi', kadar faedahnya ialah 7%.
- d) Pinjaman untuk mendapatkan harta tetap dikenakan kadar faedah yang berperingkat-peringkat diantara 3% hingga 7%.
- e) Pinjaman untuk ahli-ahli professional dikenakan kadar faedah yang berperingkat-peringkat diantara 3% hingga 7%.<sup>(4)</sup>

Kadar faedah yang dikenakan ini menambahkan lagi bilangan peniaga-peniaga kecil yang tidak mahu meminjam dari pihak MARA. Pada peringkat mula-mula lagi sebelum meminjam kebanyakan daripada mereka sudah mengagak bahawa mereka tidak akan dapat membayar pinjaman itu dengan kadar faedah yang ditentukan.

d. Kelewatan mendapatkan pinjaman

Ada pula terdapat dikalangan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini yang menyatakan akan kesusahan mereka untuk meminjam. Ada dikalangan mereka yang telah menghantar surat permohonan untuk meminjam wang tetapi mereka gagal untuk mendapatkan jawapan. Mereka sendiri tidak tahu pihak mana yang bersalah, samaada pihak berkenaan yang tidak memperdulikan permohonan oleh kerana beberapa sebab atau pun

---

(4) Dari Majallah Rancangan Pinjaman MARA.

Di Terbitkan oleh Bahagian Pinjaman MARA, Terbitan - April 1972.



kesalahan pada diri mereka sendiri atau pun mungkin surat permohonan mereka itu tidak diterima oleh pihak yang berkenaan; didalam hal ini pihak itu ialah Rancangan Pinjaman MARA. Masaalah ini tidak dapat diselesaikan selagi sipemohon itu tidak pergi dengan sendirinya ketempat yang berkenaan untuk meminta penjelasan dan seterusnya meminjam. Kelewatan mendapatkan pinjaman ini menyebabkan ramai lagi peniaga-peniaga wanita yang tidak mahu meminjam.

## 2. Kurang Pengalaman Dalam Perniagaan

Oleh kerana peniaga-peniaga wanita Kampung Baharu ini kurang pengalaman dan pengetahuan dalam perniagaan maka dengan itu mereka memerlukan pimpinan dari orang-orang atau badan-badan tertentu. Masaalahnya ialah bahawa peniaga-peniaga ini tidak mempunyai sesiapa pun pakar-pakar dalam bidang perniagaan ini yang dapat memberi tunjok ajar kepada mereka dalam menjalankan atau menguruskan perniagaan supaya segala kesalahan yang ada dapat diperbaiki. Kesalahan-kesalahan yang timbul adalah seperti berikut:-

### a. Perhiasan Kedai

Untuk menjalankan atau menguruskan sesuatu perniagaan itu, beberapa perkara perlu difikirkan. Pertamanya, setelah barang-barang yang diperlukan untuk dibuat berniaga telah ada dihadapan peniaga-peniaga, itu perlulah memikirkan bagaimanakah caranya patut mereka atur dan susunkan barang-barang itu dan hias kedai-kedai mereka supaya kelihatan menarik dan teratur kepada orang ramai.

Sebahagian peniaga-peniaga wanita yang berniaga di Kampung Baharu tidak tahu mengaturkan barang-barang jualan mereka atau pun menghias kedai-kedai mereka supaya dapat menarik ramai lagi pelanggan. Kedai-kedai mereka kurang menarik dari segi perhiasan diluar atau didalam





Gambar 13: Gerai kueh-mueh yang bersih dan menyenangkan kerana makanan-makanan yang dijual ditutup.



Gambar 14: Gerai ini pula menunjukkan berbagai-bagai jenis kueh dijual tetapi mengapa tidak ditutup?



kedai mereka.

**b. Kebersihan kedai dan kawasan kelilingnya**

Satu lagi perkara yang mesti diperhatikan ialah kebersihan kedai-kedai dan kawasan keliling kedai-kedai itu. Kebersihan perlulah dijaga untuk menarik lebih ramai lagi orang kekedai-kedai mereka, terutama sekali kedai-kedai yang menjual barang-barang makanan atau pun kedai-kedai yang menyediakan makanan untuk dijual. Segala sampah sarap perlulah dibuang ditempat-tempat yang tertentu.

Di kawasan Kampung Baharu terutama sekali dikedai-kedai di kawasan Pasar Minggu, sampah sarap tidak dibuang dengan sempurna, membuatkan tempat itu tidak elok dipandang dan tidak menarik ramai pelanggan. Gerai-gerai makanan yang berdekatan dengan tong-tong sampah atau longkang dan parit memang pasti tidak mendatangkan pelanggan-pelanggan kegerai-gerai mereka.

Dengan itu kebersihan kedai dan kawasan kelilingnya perlu dijaga dengan rapi supaya ramai pelanggan yang datang dan supaya berjayanya pengurusan.

**c. Pakaian dan layanan peniaga dan pekerja-pekerjanya**

Oleh kerana kurang pengalaman dan pengetahuan, mereka juga tidak mengetahui tentang perlunya pakaian kepada diri mereka sendiri atau kepada pekerja-pekerja dan pelayan-pelayan kedai masing-masing. Yang utamanya pakaian mereka perlulah kelihatan bersih, kemas dan yang paling sesuai dengan perniagaan yang mereka jalankan. Pakaian yang kotor dan tidak kemas tidak akan menarik pelanggan-pelanggan masuk kekedai mereka.

Satu lagi perkara yang sama penting ialah setelah dapat



peniaga-peniaga itu menarik pelanggan-pelanggan masuk kedai mereka, budi bahasa dan sopan santun peniaga atau pekerja-pekerja perlulah diperhatikan pula. Sikap ramah tamah memperlihatkan beberapa barang dan dengan manis pula menganjurkan pada pelanggan-pelanggan supaya membeli barang-barang itu sangat perlu. Seorang peniaga atau pekerja yang mempunyai adat yang sopan dan tingkah laku yang merupakan suatu campuran dari kehormatan dan keramah tamahan, kebahagiaan dan kegembiraan, ketabahan hati dan kekerasan kemahuan membuat dirinya disukai atau diminati oleh orang ramai dan secara tidak langsung ini akan menarik ramai lagi pelanggan masuk kedai-kedai mereka.

Disini dapat diperhatikan bahawa kurang pengalaman dalam perniagaan boleh menimbulkan beberapa masalah yang tertentu terutamanya dalam menguruskan perniagaan. Mereka melakukan kesalahan-kesalahan yang tidak akan mereka lakukan jika mereka mempunyai pengalaman yang lebih serta pengetahuan yang sempurna.

d. Kesulitan membuat buku kira-kira

Satu lagi kesulitan yang timbul dikalangan peniaga-peniaga wanita yang disebabkan oleh kekurangan pengalaman dan pengetahuan ialah dalam membuat buku kira-kira. Kebanyakan daripada peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini terutama sekali peniaga-peniaga kecil wanita tidak mempunyai buku kira-kira. Buku kira-kira adalah penting dalam menjalankan sesuatu perniagaan; kerana dengan adanya buku kira-kira ini seorang peniaga itu akan mengetahui kedudukan perniagaannya, samaada sedang mengalami keuntungan atau kegagalan, dan juga dapat mengetahui banyak mana ia untung atau rugi. Kalau rugi patutkah ia meneruskan perniagaannya dan kalau untung patutkah ia memperluaskan lagi perniagaannya.

Ada beberapa sebab yang membuatkan kebanyakan peniaga-peniaga



kecil wanita ini tidak mempunyai buku kira-kira.

Pertamanya, peniaga-peniaga kecil wanita ini tidak tahu membaca atau menulis dan dengan itu susahlah bagi mereka untuk mempelajari dan seterusnya membuat buku kira-kira.

Kepada mereka yang tahu membaca dan menulis tetapi tidak juga membuat buku kira-kira, adalah kerana samaada mereka malas atau pun kerana mereka tidak nampak keperluan adanya buku kira-kira.

### 3. Mendapatkan tempat untuk berniaga

Satu lagi masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini ialah soal untuk mendapatkan tempat berniaga yang sesuai untuk menjalankan satu-satu perniagaan.

Dikawasan Pasar Minggu, terutamanya, peniaga-peniaga wanita disitu mengatakan bahawa kawasan Pasar Minggu itu tidak begitu sesuai untuk menjalankan perniagaan. Kawasan Pasar Minggu ini terletak dikawasan pendalaman Kampung Baharu, agak jauh dari jalan-jalan besar di Kampung Baharu ini seperti Jalan Hale dimana segala lalu lintas menggunakan jalan itu. Tambahan pula perkhidmatan bas tidak ada dikawasan ini. Ini menyebabkan bilangan kecil saja yang datang kekawasan ini pada tiap-tiap hari. Hanya pada malam Ahad dan hari Ahad saja ramai yang datang untuk membeli-belah dikawasan perniagaan ini. Kebanyakan daripada mereka ini terdiri dari rombongan-rombongan dari luar Kuala Lumpur.

### 4. Persaingan Antara Peniaga

Satu masalah yang jelas kelihatan dikalangan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini ialah masalah kekurangan pelanggan. Walau pun beberapa faktor menimbulkan masalah ini, tetapi faktor yang utama ialah kerana adanya persaingan yang kuat diantara peniaga-peniaga di Kampung Baharu ini. Kebelakangan ini, sebuah demi sebuah kedai didirikan



dikawasan Kampung Baharu ini, tidak kira samaada dibuka oleh kaum lelaki atau perempuan dan juga tidak kira jenis perniagaan yang dijalankan. Oleh kerana penduduk di Kampung Baharu ini tidak bertambah dengan pesatnya dan juga walau pun kemungkinan ada bahawa pendapatan sesuatu famili atau keluarga itu bertambah tetapi oleh kerana taraf hidup masyarakat Malaysia ini semakin hari semakin tinggi maka dengan bertambahnya bilangan kedai di Kawasan Kampung Baharu ini akan berkuranganlah pelanggan-pelanggan yang datang kesesebuah kedai itu. Kebanyakan kedai di Kampung Baharu ini bergantung semata-mata kepada penduduk dikawasan ini. Hanya ada beberapa kedai sahaja yang mempunyai pelanggan yang datang dari kawasan-kawasan lain yang berhampiran dengan Kampung Baharu.

Berkaitan dengan masaaalah persaingan diantara peniaga-peniaga itu, terdapat satu masaaalah lain dimana pertalian atau hubungan diantara setengah-setengah peniaga kurang memuaskan. Seorang peniaga yang berniaga perkara yang sama akan menganggap seorang peniaga lain yang berbuat seperti itu sebagai mengacau akan kedulukan perniagaannya. Akibat daripada ini akan terjadi juga dimana seorang peniaga cuba menghancurkan 'image' seorang peniaga yang lain. Ini sudah tentu akan merosakkan penerusan sesuatu perniagaan itu.

Oleh kerana terlalu ramai peniaga-peniaga juga timbul satu kesulitan dimana peniaga-peniaga disini susah untuk memberi kemudahan berhutang. Kemudahan berhutang ada baiknya iaitu dari segi untuk mendapatkan pelanggan yang tetap. Dengan berhutang kepada peniaga-peniaga itu seorang pelanggan tidak dapat lari untuk membeli barang-barang ditempat lain kerana seolah-olah pelanggan itu mempunyai obligasi untuk menjadi pelanggan tetap kepada kedai-kedai yang mereka berhutang itu.'



tetapi apa yang berlaku ialah adanya pelanggan-pelanggan yang berhutang yang cuba melarikan diri dari membayar hutang-hutang mereka. Kebanyakan pelanggan-pelanggan yang berhutang ini perlu ditemui tiap kali untuk mendapatkan bayaran. Pelanggan-pelanggan yang berhutang ini akan membeli-belah dan berhutang dikedai-kedai lain oleh kerana terdapat banyak kedai-kedai disitu. Dengan itu ada peniaga-peniaga yang ada memberi kemudahan berhutang dengan harapan untuk mendapat keuntungan tetapi sebaliknya mereka mendapat kerugian.

Dari sini dapat kita lihat bahawa punca segala masalah yang timbul ialah kerana terlalu banyak bilangan kedai yang ada disekitar kawasan Kampung Baharu ini.

#### 5. Kesulitan mendapatkan bahan-bahan jualan

Sebelum berniaga seorang peniaga itu selain daripada memikirkan tentang modal dan tempat berniaga mereka sudah tentu juga memikirkan tentang apa yang akan diperniagakan dan bersama-sama itu dimana pula tempatnya seorang peniaga itu patut mendapatkan barang-barang yang hendak diperniagakan itu. Kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu seperti peniaga-peniaga lain mendapatkan barang-barang untuk dibuat berniaga dari pedagang-pedagang borong. Apa yang menjadi kesulitan kepada peniaga-peniaga wanita disini ialah tentang kenaikan harga keatas kebanyakan barang-barang yang perlu untuk diperniagakan. Sebahagian dari barang-barang yang naik dan yang selalu digunakan oleh peniaga-peniaga wanita untuk dijadikan bahan makanan ialah daging, pulut, ubi kentang, ubi kelidik, beras dan lain-lain lagi. Selain daripada bahan-bahan makanan yang naik harga, barang-barang lain juga begitu seperti kain, benang dan perkakas-perkakas lain yang diperlukan. Adalah sukar bagi mereka untuk mengatasi kesulitan ini kerana



untuk menaikkan harga jualan mereka, mereka tidak mahu kerana takut akan kehilangan pelanggan.

#### 6. Mendaratkan pembantu-pembantu

Satu lagi masalaah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini terutama sekali peniaga-peniaga yang berniaga secara besar-besaran ialah dalam mendapatkan pekerja-pekerja untuk menolong menjalankan perniagaan dengan sempurna. Biasanya peniaga-peniaga yang memerlukan pekerja-pekerja ini ialah peniaga-peniaga yang menjalankan Restoran atau Kedai Makan, Kedai Jahit, Kedai Runcit dan Kedai Solek Menyolek. Pada masa sekarang memang terdapat kekurangan pekerja-pekerja yang mahir dalam bidang yang tersebut diatas. Walau bagaimana pun banyak usaha sedang dijalankan bagi mengadakan pekerja-pekerja yang mahir untuk bekerja di kedai-kedai ini. Ada terdapat pula dikalangan pekerja-pekerja yang ada sekarang yang mempunyai pengetahuan dalam bidang-bidang tertentu tetapi malangnya mereka tidak mempunyai pengetahuan praktikal. Misalnya mereka yang mendapat ilmu pengetahuan secara tiori tentang solek menyolek tetapi tentang praktikalnya mereka tidak ada. Ini menyebabkan mereka tidak dapat menjalankan kerja dengan sempurna apabila mereka tamat pelajaran kelak. Begitu juga kepada mereka yang mendapat pengetahuan tentang jahit menjahit, tanpa pengalaman mereka susah hendak diterima bekerja di Kedai-kedai Jahit. Oleh sebab yang demikian, adalah digalakkan kepada mereka yang telah mendapat pelajaran tiori dalam satu-satu bidang supaya selepas itu mencari pengalaman atau pelajaran praktikal tentang bidang itu supaya dapat lahir buruh-buruh yang mahir untuk bekerja ditempat-tempat perniagaan yang tertentu atau sesuai dengan pendidikan yang telah diperolehi.



disampaikan dari seorang seseorang yang lain tidak begitu tepat dan dengan itu gambaran tentang satu-satu perniagaan itu akan menyimpang dari yang sebenarnya. Ini sudah tentu tidak akan mendatangkan faedah kepada peniaga-peniaga wanita itu.

Cara begini menunjukkan bahawa kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak menjalankan perniagaan masing-masing dengan secara bersungguh-sungguh. Lebih banyak daripada mereka yang menekankan kepada nasib mereka daripada berusaha dengan lebihnya untuk mengatasi masalaah-masalaah yang dihadapi.

#### 8. Sikap Negatif terhadap perniagaan

Sikap yang negatif terhadap perniagaan juga merupakan satu kesulitan kepada peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini.

Umpamanya, peniaga-peniaga wanita ini mempunyai sifat malu. Ini membuatkan mereka tidak berani mencuba satu-satu perkara yang baru kerana malu berhadapan dengan kesalahan yang mungkin akan terjadi. Mereka lebih suka berada dibelakang. Mereka juga malu bertanya dan meminta nasihat dari orang lain.

Kaum wanita yang menjadi peniaga di Kampung Baharu ini juga mempunyai kurang keyakinan dalam diri mereka tentang perniagaan yang dijalankan. Kebanyakan daripada mereka bersifat 'pessimistic'. Dengan ini mereka kurang berusaha dan kurang keazaman dan semangat yang kuat dalam meneruskan perniagaan masing-masing.

Juga terdapat dikalangan peniaga-peniaga wanita ini yang menganggap diri mereka lemah dan mereka tidak mempunyai perasaan dedikasi terhadap perniagaan mereka. Kebanyakan daripada mereka mempunyai sikap lekas puas hati dengan apa yang mereka dapati. Mereka tidak mahu



bersusah-payah mengejar kekayaan dan kemewahan didunia kerana mereka percaya mereka akan mati dan segala kekayaan yang ada pada mereka akan ditinggalkan apabila mereka mati nanti.

Sikap-sikap yang diterangkan diatas menjadi satu kesulitan kepada peniaga-peniaga ini kerana sikap-sikap begini telah tertanam didalam diri masing-masing dan sukar untuk diubahakan. Sikap-sikap begitu memang nyata menghalang kemajuan seseorang peniaga itu.

#### 9. Sambutan orang ramai

Tambahan daripada kesulitan-kesulitan yang telah disebutkan diatas ialah kesulitan yang berkaitan dengan orang ramai. Kerjasama orang ramai juga memainkan peranan dalam memajukan atau memundurkan perniagaan seseorang itu. Jelas kelihatan di Kampung Baharu ini bahawa peniaga-peniaga wanita disini kurang mendapat kerjasama dari orang ramai termasuklah dari bangsa Melayu sendiri.

Kebanyakan orang-orang Melayu sendiri menganggap bahawa barang-barang yang dijual oleh orang-orang Melayu mahal dan rendah mutunya. Sedikit sekali dikalangan orang Melayu sendiri yang mahu membeli dari kedai-kedai Melayu yang ada dikawasan Kampung Baharu, terutamanya mereka yang tidak menduduki di kawasan Kampung ini. Kapada penduduk-penduduk Melayu yang ada dikawasan ini, ada juga terdapat diantara mereka yang tidak mahu membeli-belah dikedai-kedai yang ada di kawasan itu malah mereka lebih suka membeli-belah umpamanya di Pasar Chow Kit yang berhampiran seperti membeli sayur-sayuran, ikan dan lain-lain.

Ini jelas menunjukkan bahawa orang-orang Melayu sendiri mempunyai kurang keyakinan pada peniaga-peniaga Melayu sendiri. Tetapi ini juga mungkin disebabkan oleh sikap orang-orang Melayu di Kampung



Baharu ini yang suka melengahkan masa mereka dalam membuat satu-satu pekerjaan. Kebanyakan orang Melayu di Kampung Baharu ini terutamanya suri-suri rumahtangga suka berjalan-jalan, berbual-berbual dengan rakan-rakan apabila membeli-belah dan dengan sebab itu lebih suka memilih kedai-kedai yang jauh sedikit dari tempat kediaman daripada kedai-kedai yang berhampiran.

Daripada keterangan-keterangan diatas didapati bahawa banyak juga masaalah atau kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini yang membuatkan perniagaan mereka mundur. Kesulitan-kesulitan atau masaalah-masaalah ini boleh diatasi jika peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini bersedia untuk menukar corak hidup mereka, mengubah sikap-sikap yang negatif kepada yang positif, berusaha dan bergiat dengan bersungguh-bersungguh lagi. Faktor-faktor ini dan juga beberapa faktor yang lain yang dapat mengatasi kesulitan-kesulitan atau masaalah-masaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini akan dijelaskan dengan lebih 'detail' dibawah yang terakhir iaitu yang berikutnya.



## BAB V

### RUMUSAN DAN PENUTUP

Bab-bab yang lalu telah menerangkan dan menunjukkan bahawa perniagaan yang dijalankan oleh kaum wanita Melayu di Kampung Baharu pada keseluruhannya kurang memuaskan. Hanya sebilangan kecil sahaja diantara perniagaan wanita itu yang boleh dikatakan maju. Kebanyakan daripada mereka menghadapi berbagai-bagai masalah yang perlu diambil perhatian dan di atasi.

Daripada kajian didapati bahawa peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini dari semasa kesemasa bertambah bilangannya. Ini merupakan satu penunjuk yang menggalakkan kepada kaum wanita Melayu yang lain.

Apa yang menjadi masalah sekarang ialah tentang cara bagaimana dapat peniaga-peniaga wanita yang telah ujud memperbaiki lagi perniagaan mereka dan berjaya dalam bidang ini serta dapat mengatasi masalah-masalah yang ada.

#### 1. Sebab-sebab mundur dan timbulnya masalah

Jika diperhatikan dengan teliti akan peniaga peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu ini dapat dikatakan bahawa punca yang mengakibatkan timbulnya berbagai-bagai masalah itu ialah kerana peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu serba serbi kekurangan kemahiran, kebolehan dan sifat-sifat tertentu yang boleh menjadikan mereka peniaga-peniaga yang berjaya. Kesulitan-kesulitan atau masalah-masalah yang timbul juga boleh disebabkan kerana sedikit sekali bilangan peniaga-peniaga



kecil wanita di Kampung Baharu ini yang pandai atau boleh menggunakan modal dengan cara yang bijak sekali. Peniaga-peniaga kecil wanita terutamanya boleh dikatakan sebagai pengurus-pengurus yang tidak berkebolehan.

Didalam persidangan kongress Ekonomi Bumiputra yang pertama dalam tahun 1965, ada diterangkan mengapa kaum bumiputra mundur dalam bidang perniagaan dan perusahaan. Keratan daripada kata kata itu ialah,

"..... experience, knowledge and management in the administration of money, staff, sale and production, are very important for the success of any business and in question such as these the Bumiputra are very backward, for example, they have little understanding of technical know-how, ways of managing business, keeping account, finding places to buy goods cheaply, marketing, customers, approaching government officers connected with their business and also general experience of importance to them from books, magazines and other places"(5)

Dari kongress ini dapat dikatakan bahawa kemunduran orang-orang Melayu dalam bidang perniagaan dan perusahaan ialah kerana mereka kurang pengetahuan tentang cara-cara menguruskan perniagaan mereka, menyimpan buku kira-kira, membeli barang-barang yang murah tetapi tinggi mutunya, pasaran yang menguntungkan, pelanggan-pelanggan, berjumpa pegawai-pegawai kerajaan yang bersangkutan dengan perniagaan dan juga mendapatkan pengalaman berniaga daripada buku-buku, majallah-majallah atau dari lain-lain tempat.

---

(5) Dari Rumusan Kongress Ekonomi Bumiputra Yang Pertama di Kuala Lumpur, Tahun 1965.

Terjemahan "..... Pengalaman, pengetahuan dan pengurusan dalam pentadbiran mengenai wang, kakitangan, penjualan dan pengeluaran adalah sangat penting didalam kejayaan sesuatu perniagaan dan dalam hal ini orang-orang bumiputra adalah terbelakang, misalnya, mereka mempunyai sedikit pemahaman dalam cara-cara menguruskan perniagaan, menyimpan



Kemunduran peniaga-peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu seperti peniaga-peniaga Melayu yang lain juga disebabkan oleh faktor-faktor yang disebutkan didalam kongress itu. Dengan itu jelaslah bahawa peniaga peniaga wanita Melayu di Kampung Baharu perlu mengatasi masalah-masalah ini untuk maju dalam lapangan yang berfaedah ini.

Faktor lain yang boleh menyebabkan mereka berhadapan dengan berbagai-bagai masalah atau kesulitan dan mundur dalam bidang ini ialah faktor semula jadi seperti mempunyai sikap-sikap negatif yang sedia ada pada mereka, sifat-sifat tradisi dan juga pemikiran yang 'conservative' dan tindakan-tindakan yang tidak mendatangkan kesan yang efektif.

Selain daripada faktor-faktor yang telah di sebutkan diatas, faktor ugama dan faktor kebudayaan juga ada memainkan peranan dalam perjalanan bidang perniagaan dikalangan kaum wanita di Kampung Baharu ini.

a. Kurang Pelajaran akademik dan pengetahuan dalam ilmu perniagaan

Seperti yang di ketahui, kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu terutama sekali peniaga-peniaga kecil berasal dari keluarga yang kurang berada dan dengan itu tidak mempunyai modal atau wang yang banyak. Juga kebanyakan daripada mereka tidak mempunyai pelajaran, samaada pelajaran ilmiah atau pun pelajaran atau pengetahuan tentang perniagaan. Tanpa pengetahuan peniaga-peniaga wanita itu merasakan diri mereka rendah dan tidak setanding dengan orang lain. Mereka suka bersembunyi dan berada dibarisan belakang dalam menuju cita-cita mereka dalam negara yang sedang pesat dengan pembangunan ini.

---

kira kira mendapatkan tempat untuk membeli barang-barang dengan harga yang murah, pasaran, pelanggan-pelanggan, menemui pegawai-pegawai kerajaan yang bersangkutan dengan perniagaan mereka dan juga pengalaman umum yang penting untuk mereka dari buku-buku, majallah dan lain-lain tempat.



Tanpa pengetahuan juga sukar bagi mereka untuk mendapatkan pengalaman dari buku-buku, majallah-majallah atau dari lain lain tempat.

'Illiteracy' atau kejahilan dalam membaca dan menulis membuatkan seseorang itu tidak mempunyai keyakinan diri dengan sepenuhnya kerana didalam zaman yang sangat memandang tinggi kepada mereka yang mempunyai pelajaran maka mereka seakan-akan merasa diri mereka terpisah dari alam yang sebenarnya. Mereka menjadi takut dalam melakukan apa-apa pekerjaan kerana mereka selalu merasakan bahawa perbuatan mereka adalah salah dan tidak menguntungkan. Perkara ini juga boleh menyebabkan mereka tidak pandai membuat perhubungan dengan peniaga-peniaga yang lain terutamanya peniaga-peniaga borong bangsa lain dan dengan sebab itu terpaksa membeli bekalan yang lebih mahal dari harga yang sepatutnya.

Pengetahuan sahaja dalam membaca dan menulis tidak cukup dalam menjalankan satu perniagaan. Pengetahuan membaca mestilah digunakan dalam mencari pengetahuan tentang ilmu perdagangan. Oleh kerana mereka kurang dalam ilmu ini maka dengan itu mereka menghadapi berbagai-bagai masalah apabila menjalankan perniagaan itu. Kurang pengetahuan atau tidak ada pengetahuan dalam bahasa Inggeris juga meletakkan kebanyakan peniaga-peniaga wanita Kampung Baharu didalam keadaan yang tidak menguntungkan. Ilmu perdagangan dan perniagaan terdapat banyak sekali ditulis dalam bahasa Inggeris iaitu bahasa antarabangsa. Jika peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini mengetahui membaca serta memahami Bahasa Inggeris maka agak lebih senang mereka mempelajari ilmu perniagaan dan perdagangan serta mendapatkan pengalaman dari buku-buku atau majallah-majallah atau



artikel-artikel yang begitu banyak didapati, terutamanya tentang pengalaman dan kesalahan-kesalahan peniaga-peniaga lain dalam menjalankan perniagaan mereka.

Ini secara tidak langsung akan membekalkan kepada mereka yang mahu menceburkan diri dalam bidang ini atau sedang didalam bidang ini, pengetahuan tentang selok belok berniaga iaitu mereka belajar dari pengalaman-pengalaman atau kesalahan-kesalahan orang lain.

b. Kurang Pengalaman Dalam Perniagaan

Pengalaman dalam bidang perniagaan amat perlu. Jika perkara diatas tidak dapat dilakukan maka peniaga-peniaga dan peniaga-peniaga kecil Kampung Baharu itu yang mahu maju mestilah mendapatkan pengalaman dengan jalan lain, umpamanya bekerja dahulu dengan syarikat-syarikat perniagaan, memerhati dan meneliti orang lain berniaga dan juga meminta penerangan dari peniaga-peniaga lain terutamanya peniaga-peniaga yang telah maju tentang bagaimana mereka menjalankan perniagaan mereka.

Daripada kajian didapati bahawa peniaga-peniaga wanita terutamanya peniaga-peniaga kecil wanita di Kampung Baharu tidak ada atau kurang pengalaman apabila mereka membuka perniagaan mereka sendiri. Ini sudah tentu akan membuatkan peniaga-peniaga kecil itu kurang maju dalam perniagaan mereka.

Didapati juga bahawa kebanyakan peniaga-peniaga kecil wanita di Kampung Baharu ini mempunyai kurang pengetahuan dalam mengendalikan wang. Dalam menjalankan perniagaan peniaga-peniaga kecil wanita selalunya mencampur adukkan modal permulaan mereka dengan wang untung yang mereka dapati. Mereka akan menggunakan wang itu juga didalam pusingan yang akan datang. Mereka tidak menjalankan perbelanjaan wang mereka dengan cara yang sistematik. Sepatutnya mereka perlu





Gambar 15: Kerana kurang pengalaman didapati kedai jahit ini tidak menyenangkan pelanggan-pelanggan yang datang kesitu.



Gambar 16: Begitu juga dengan kedai jahit diatas ini. Barang-barang yang ada didalam almari itu tidak diambil peduli oleh mereka.



mengasingkan kedua-dua kumpulan wang ini dan tidak patut menggunakan wang untungnya sebelum tiba masa yang sesuai.

Ada pula dikalangan peniaga ini yang telah menyalah gunakan wang untung yang mereka perolehi. Kebanyakan daripada mereka tidak melaburkan wang mereka itu atau menggunakannya untuk memperbesarkan lagi perniagaannya tetapi mereka lebih mementingkan keperluan mereka dalam kehidupan hari-hari, iaitu mereka lebih mementingkan masa sekarang daripada masa hadapan.

Oleh kerana mereka kurang pengalaman maka kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak tahu melayan pelanggan-pelanggan dengan cara yang sepatutnya, tidak tahu menjaga kebersihan tempat perniagaan mereka tidak mengerti menghias dan mengatur barang-barang yang di perniagakan dan yang terpenting sekali tidak tahu membuat buku kira-kira.

Kerana kurang pengalaman juga, peniaga-peniaga wanita ini tidak tahu tentang pembelian barang-barang yang murah tetapi bermutu dan juga tidak tahu cara bagaimana dapat menemui pegawai-pegawai kerajaan yang berkenaan dengan perniagaan.

Pendek kata, tiadanya pengalaman atau kurang pengalaman akan membuatkan seseorang itu sukar untuk maju dalam perniagaannya kerana timbul kesulitan-kesulitan yang sukar diatasi.

#### c. Sikap-sikap negatif dan tradisi

Kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini mempunyai sikap-sikap negatif seperti malu, kurang keyakinan dalam diri sendiri dan bersifat 'pessimistic'. Selain daripada itu mereka mempunyai perasaan bahawa mereka itu lemah dan juga mempunyai sikap lekas puas hati.



Sikap-sikap yang disebutkan diatas ini boleh juga menyebabkan seorang peniaga itu kurang maju dalam bidang perniagaannya dan dengan itu juga timbul kesulitan-kesulitan didalam perniagaannya.

d. Faktor agama

Agama Islam yang dianuti oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini jelas dapat dilihat mempengaruhi kelancaran berjalannya perniagaan mereka. Mereka sebenarnya mempunyai tafsiran yang salah terhadap agama ini. Kebanyakan peniaga-peniaga ini terutama sekali peniaga-peniaga kecil banyak menekankan kepada soal-soal selepas mati dan aspek-aspek dogmatik, soal takdir dan nasib yang menyebabkan mereka takut dan takwa, lebih banyak menyerah dan tiada keyakinan diri serta kurang sifat-sifat persaingan. Peniaga-peniaga wanita ini dengan itu tidak dengan sepenuhnya mengikut lunas-lunas ajaran Islam dan ini menjadikan mereka 'anti-materialistic', 'otherworldly' dan 'superstitious'. Dalam hidup peniaga-peniaga ini lebih mementingkan perkembangan 'spiritual' dari perkembangan kebendaan, untuk dijadikan bekalan untuk mereka didunia yang kekal setelah mereka mati. Mereka menganggap adalah sia-sia sahaja mengumpul harta dengan banyak kerana setelah mereka mati, semua yang ada akan mereka tinggalkan.

Sebenarnya ajaran agama Islam tidak hanya tertumpu kepada dunia selepas mati sahaja tetapi ajaran Tuhan sama banyak ditumpukan kepada soal keduniaan. Islam menyuruh umatnya berusaha untuk mendapatkan harta kekayaan, sebab pada Islam harta kekayaan dunia itu adalah merupakan jambatan yang merentang menuju keakhirat. Firman Allah Taala, yang bermaksud,

"Bukan sebaik-baik kamu siapa-siapa yang meninggalkan dunianya kerana mengurus akhiratnya, dan bukan sebaik-baik kamu



siapa-siapa yang meninggalkan urusan akhiratnya kerana mengurus urusan dunia sahaja, melainkan sehingga ia memperoleh daripada kedua-duanya kerana sesungguhnya dunia itu untuk mencapai akhirat dan janganlah kamu membikin berat atas orang lain". (6)

Dari firman Allah diatas jelaslah bahawa agama Islam adalah suatu agama yang mempunyai sendi dasar menghimpun kemaslahatan dunia dan akhirat iaitu memerintahkan kepada segenap para pemeluknya supaya mengurus urusan keduniaan dan keakhiratan.

Jadi dengan ini patutlah peniaga-peniaga wanita di-Kampung Baharu memperbaiki pandangan mereka terhadap Agama Islam. Mereka sepatutnya tidak mempunyai anggapan bahawa dunia ini bukan untuk orang-orang Islam. Mereka perlu berusaha dengan sedaya upayanya dalam dunia ini, mendapatkan harta dan wang yang banyak, dalam menjalankan bidang perniagaan dan perusaahaan.

## 2. Cara-cara untuk mengatasi kesulitan-kesulitan atau masaaalah-masaalah

Ada beberapa cara yang tertentu yang difikirkan boleh mengatasi kesulitan-kesulitan atau masaaalah-masaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini.

### a. Meluaskan Pengalaman

Dilihat daripada sikap-sikap tertentu yang ada pada bangsa-bangsa asing terutamanya bangsa Cina yang membuatkan mereka senang berjaya dalam bidang perniagaan dan perusahaan, peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini dengan itu patut meluaskan lagi pergaulan mereka terutama sekali dengan orang-orang Cina. Dengan ini mereka akan dapat mempelajari teknik-teknik atau cara-cara berniaga yang sebaik-baiknya.

---

(6) H.R. Ibnu Asakir dari Surah Anas r.a.



Peniaga-peniaga ini perlu mendapatkan pengalaman berniaga dari bangsa-bangsa asing yang telah maju ini. Salah satu cara yang dijalankan ialah dengan mendirikan 'Joint ventures' diantara dua kaum ini dalam bidang ini. Tunku Razaleigh sebagai Pengerusi Persatuan peniaga-peniaga Melayu didalam Seminar Ekonomi Bumiputra ada mengatakan,

"Every encouragement had been given to the bumiputras to enter into partnerships with the Chinese and other races. A working relationship in which both can contribute their entrepreneurial expertise and their capital is crucial to the success of the New Economic Policy. It is wrong to regard every application for a loan to set up a business with a Chinese partner as an easy way to make money. The applicant must be serious and determined to make a go of it and prepared to learn his new trade the hard way". (7)

Dengan cara berkongsi dan berpakat diantara satu sama lain dengan perasaan ikhlas dan jujur, kejayaan yang menguntungkan kedua belah pihak akan tercapai. Penindasan dan tipu helah tidaklah patut berlaku diantara mereka kerana cita-cita negara akan tercapai dan terlaksana hanya dengan adanya kerjasama daripada semua pihak. Pertolongan diantara satu sama lain tidak kira bangsa perlu wujud didalam negara ini.

---

(7) Ucapan Yang Mulia Tunku Razaleigh Hamzah, Pengerusi Persatuan Peniaga-peniaga Melayu di upacara Pembukaan Seminar Ekonomi Bumiputra di Universiti Malaya Kuala Lumpur, pada 4hb April, 1973.

Terjemahan: Segala galakan telah diberi kepada kaum bumiputra supaya menjadi 'partner' dengan orang Cina dan bangsa asing yang lain. Satu perhubungan kerja dimana masing-masing boleh memperlihatkan keahlian masing-masing dalam perusahaan dan perniagaan, dan modal mereka adalah penting dalam menjayakan Polisi Ekonomi Baru. Adalah salah untuk menganggap bahawa apa-apa 'loan' yang diminta untuk menubuhkan satu perniagaan dengan orang Cina adalah satu cara yang senang untuk mendapatkan wang. Seorang pemohon loan mestilah 'serious' dan bersungguh-sungguh untuk berjaya dan bersedia untuk belajar perniagaannya yang baru dengan jalan yang susah.



b. Meluaskan pengetahuan

Selain daripada memperluaskan pengalaman mereka dengan cara yang disebutkan diatas, peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu yang tahu membaca dan menulis perlu pula membaca artikel-artikel atau rencana-rencana yang banyak terdapat iaitu perkara-perkara yang bersangkutan dengan bidang ini supaya mengetahui selok belok berniaga yang lebih berfaedah.

Pengetahuan dalam membaca dan bertutur dalam bahasa Cina iaitu 'dialect' yang banyak dipertuturkan adalah berguna bagi peniaga-peniaga wanita yang mahu maju kerana dengan cara ini akan lebih mesra lagi pergaulan diantara kaum dan akan lebih senang menarik perhatian pelanggan-pelanggan bangsa asing ketempat-tempat berniaga mereka.

Pengetahuan tentang bahasa Inggeris juga amat berguna dalam mendapatkan lebih banyak lagi pengetahuan dalam bidang ini.

c. Mengubah sikap-sikap dan cara berfikir

Cara-cara yang sesuai untuk mengatasi kesulitan-kesulitan atau masalah-masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini ialah dengan mengubah sikap dan cara berfikir mereka. Tradisi dan kepercayaan-kepercayaan yang karut dan anggapan-anggapan yang salah mengenai kepercayaan agama perlu diubah. Mereka terutama sekali mestilah apa yang dikatakan oleh McClelland 'achievement motivated' iaitu mempunyai perasaan dan cita-cita hendak maju dan berjaya. Kemudian mereka perlu bekerja dengan bersungguh-sungguh tanpa penat dan lelah dalam mengejar cita-cita mereka itu. Mereka perlu mempunyai sifat persaingan tertanam didalam jiwa mereka.

d. Hubungan antara penjual dan pembeli

Selain daripada itu peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu



ini juga seharusnya mempunyai inisiatif sendiri dan tidak seharusnya hanya mementingkan diri sendiri sahaja. Mereka perlu mengetahui hasrat dan kehendak orang ramai, terutama sekali pelanggan-pelanggan mereka. Jika dapat ujud perhubungan yang mesra diantara penjual dan pembeli, memberi nasehat diantara satu sama lain, dan memperkatakan apa yang baik dan yang tidak baik dilakukan, maka kedua belah pihak akan mendapat untung.

e. Hubungan antara peniaga dan pegawai-pegawai kerajaan

Selain daripada menjalin hubungan yang baik diantara penjual dan pembeli, seorang peniaga itu perlu juga membuat hubungan baik dengan pegawai-pegawai kerajaan yang berkenaan untuk mendapatkan apa-apa pertolongan yang perlu. Dikalangan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu terutama sekali peniaga-peniaga kecil tidak langsung mempunyai hubungan atau 'contact' dengan pegawai-pegawai kerajaan yang berkenaan. Ini adalah disebabkan kerana peniaga-peniaga kecil wanita itu mempunyai perasaan rendah diri yang amat sangat terhadap pegawai-pegawai ini dan juga kerana mereka tidak tahu dan takut untuk mengadakan atau membuat pertemuan dengan pegawai-pegawai yang berkenaan itu. Kalau begini dapat dikatakan bahawa peniaga-peniaga kecil wanita di Kampung Baharu ini berniaga hanya dengan berpandukan pengetahuan mereka dan berdasarkan kepada nasib mereka sendiri.

f. Kerjasama yang adil dan saksama dari badan-badan berkanun yang ada

Pada masa ini terdapat beberapa badan-badan berkanun yang didirikan oleh kerajaan bagi menolong orang-orang Melayu menjalankan perniagaan dengan lebih sempurna lagi. Badan-badan berkanun serta institusi-institusi yang ditubuhkan adalah seperti MARA, PERNAS, FIMA,



UDA, bank-bank kerjasama atau rakyat dan Bank Bumiputra. Hanya yang diharapkan ialah supaya pegawai-pegawai yang bertugas dibadan-badan berkanun ini dapat menjalankan tugas dan memberi pertolongan yang berdasarkan adil dan saksama dan janganlah sekiranya ada korupsi dan pilih kasih berlaku dipihak yang menolong itu. Pertolongan mestilah diberi dengan ikhlas dan jujur kerana dengan ini baharulah boleh tercapai cita-cita negara untuk mengujudkan satu kelas peniaga-peniaga Melayu.

Didalam menjalankan kajian beberapa kritik yang membangun telah dapat didengar dari peniaga-peniaga wanita ini berkenaan dengan perjalanan badan-badan berkanun itu terutama sekali tentang pihak Rancangan Pinjaman MARA.

Salah satu kritik atau pendapat yang dianjurkan oleh mereka ialah bahawa pada pandangan mereka eloklah sekiranya sebelum pihak MARA memberi pinjaman kepada peniaga-peniaga, mereka perlulah terlebih dahulu pergi ketempat-ketempat yang hendak dibuat berniaga itu dan memastikan samaada keterangan-keterangan yang diberikan oleh peminjam itu benar atau tidak. Ini adalah untuk memastikan supaya dasar atau tujuan pihak Rancangan Pinjaman MARA tidak menyeleweng dari landasannya yang sebenar.

Didalam kajian ini memang ada terdapat dikalangan wanita itu yang meminjam wang dari MARA bukan dengan tujuan untuk berniaga, tetapi untuk tujuan-tujuan yang lain. Malangnya pula pihak yang berkenaan yang mengetahui hal ini tidak pula mengambil apa-apa tindakan. Mungkin juga hal ini tidak didalam pengetahuan pegawai-pegawai pihak itu kerana setakat masa kajian dijalankan, tidak ada satu pun badan penyiasat yang menyiasat segala tindak tanduk peminjam-peminjam. Meminjam untuk keperluan lain selain daripada untuk berniaga sudah tentu akan mengecilkan peluang orang-orang lain yang mahu meminjam dengan tujuan untuk berniaga.



Ada pula peniaga-peniaga wanita disini yang mencadangkan agar pada tiap-tiap tahun pihak MARA pergi kesetiap tempat berniaga yang telah diberi pinjaman itu dan menyiasat samaada perniagaan mereka lebih maju atau merosot, dan juga samaada mereka perlukan apa-apa bantuan lagi dan mereka patut memberi tunjuk ajar dan nasehat kepada peniaga-peniaga yang perlukan itu semua. Pihak yang berkenaan tidaklah boleh hanya mengharapkan kepada peniaga-peniaga itu supaya datang ketempat mereka untuk mendapatkan nasehat. Pihak yang berkenaan ini juga tidaklah patut hanya mahukan bayaran pada tiap-tiap bulan dengan kadar faedah yang ditentukan tanpa mengetahui samaada mereka mampu membayarnya atau tidak dan mengetahui kesulitan-kesulitan yang dihadapi oleh peniaga-peniaga wanita itu.

Disini dapat disimpulkan bahawa sekiranya pihak yang berkenaan menolong peniaga-peniaga wanita ini dengan secara ikhlas dan sekiranya pihak yang ditolong juga menolong diri masing-masing maka akan terlaksanakah segala rancangan yang hendak dicapai.

### 3. Kesimpulan

Sebagai Kesimpulan boleh dikatakan bahawa sebelum membuka sesebuah perniagaan, seseorang itu perlu terlebih dahulu menyiasat dan mengkaji segala yang berkait dengan alam perniagaan. Ia perlu terlebih dahulu menyoal dirinya dahulu - samaada dirinya telah sesuai untuk menjalankan perniagaan dan juga samaada bidang perniagaan ini sesuai atau tidak dengan dirinya, pandangannya serta sikapnya. Wanita utamanya yang mahu menceburkan diri dalam lapangan ini perlu mengkaji dengan mendalam lagi, samaada mereka boleh berjaya menjalankannya sambil memikirkan tanggung jawab mereka dirumah. Adakah mereka boleh menjalankan dua tugas yang sama peting dalam satu masa? Akakah nanti mereka dapat



mengatasi masalah-masalah yang akan timbul, terutamanya mengatasi masalah persaingan? Adakah mereka mempunyai seorang penasihat yang dapat menasehati mereka apabila dalam kesulitan nanti? Soalan-soalan ini perlu dijawab dan dipentingkan oleh wanita-wanita Melayu yang mahu menceburkan diri dalam lapangan ini.

Kepada mereka yang telah menceburkan diri didalam lapangan ini, daripada kajian dapat dikatakan bahawa mereka iaitu peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini boleh berjaya jika mereka ada kemahuan diri dan jika ada kerjasama dari semua pihak iaitu dari orang ramai termasuk dari bangsa asing yang mempunyai pengetahuan lebih tentang berniaga, dari kerajaan dan badan-badan berkanun yang ditubuhkan untuk menolong peniaga-peniaga Melayu; dan juga kerjasama dari institusi-institusi lain yang berkenaan dengan bidang ini.

Memang tidak dapat dinafikan bahawa kebanyakan peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini menghadapi berbagai-bagai kesulitan dan masalah adalah terutamanya kerana mereka baru dan belum begitu kenal dengan alam perniagaan yang dinamik ini. Mereka perlu bermula dari tingkat yang kebawah sekali dan beransur-beransur naik keatas. Mereka perlu mengubah cara hidup, pandangan, serta sikap mereka sesuai dengan keadaan pada masa ini. Ini sudah tentu memakan masa yang agak panjang.

Tambahan kepada itu pula, peniaga-peniaga wanita di Kampung Baharu ini tidak perlu mempunyai perasaan rendah dan lemah kerana mereka adalah kaum perempuan. Kaum perempuan pasti juga akan maju dalam berbagai bidang seperti kaum lelaki didalam zaman yang serba membangun ini yang tidak mementingkan jantina.



## LAMPIRAN

### SENARAI NAMA-NAMA PENIAGA

Peniaga-peniaga di kawasan Pasar Minggu

1. Azizah bte Abdul Kadir
2. Faridah bte Abu Hassan
3. Habibah bte Mohd Dom
4. Hajjah Khadijah bte Yusuf
5. Hajjah Rahmah/Bedah bte Bedin
6. Hajjah Rashidah bte Arshad
7. Hajjah Sauni bte Surat
8. Halimah bte Embong
9. Hamisah bte Rosman
10. Hasnah bte Husin
11. Hasnah bte Moin
12. Kayah bte Yaacob
13. Maimunah bte Kole
14. Maria bte Marah Sutan
15. Musalmah bte Maan
16. Rajeah bte Surubang
17. Rajinah bte Jahusin
18. Ramlah bte Melan
19. Saadah bte Husin
20. Saadiah bte Hj. Ahmad
21. Saodah bte Pilus
22. Siti bte Salleh
23. Sutik bte Kasman
24. Zaimah bte Zaman



Peniaga-peniaga diluar Kawasan Pasar Minggu

1. Aishah bte Ali
2. Chomel bte Abu Bakar
3. Dara bte Omar
4. Datin Doktor Salmah bte Ismail
5. Fadhillah bte Ismail
6. Fatimah bte Abdul Rahman
7. Gai bte Simon
8. Hajjah Esah bte Abdul Halim
9. Hajjah Khatijah bte Hj Abdul Ghani
10. Hajjah Safiah bte Idris
11. Halijah bte Salleh
12. Halimah bte Hassan
13. Halimah bte Mentol
14. Jamirah bte Unud/Upik
15. Khairiah bte Ahmad
16. Khatijah bte Ahmad
17. Maimunah bte Karim
18. Ramlah bte Sahar
19. Rohani bte Sharif
20. Robiah bte Hj. Shamsuddin
21. Rokiah bte Othman
22. Salwa bte Md Amin
23. Sharifah Zaharah bte Syed Ahmad
24. Sumilah bte Gombol
25. Tuminam bte Sehak



26. Wan Saadah bte Wan Abdul Rahman
27. Zabadah bte Ibrahim
28. Zainah bte Baba
29. Zaleha bte Ibrahim

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*

*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*  
*Malayana, Kuala Lumpur, 1970.*



# BAHAN-BAHAN RUJUKAN DAN BACAAN

1. Baharudin b. Abdul Manaf. - Kedudukan Ekonomi Peniaga-peniaga di-Bandar Alor Star, Tisis untuk Ijazah Sarjana Muda, Jabatan Ekonomi, Universiti Malaya, 1967.
2. Chalil K.H. Moenaman - Definisi dan Sendi Agama, Penerbit Bulan Bintang, Jakarta, 1970.
3. G. Findler - Beruntung Kerana Berfikir, (Terjemahan Sukarna), Penerbitan Sumur Bandung Ltd.
4. G.F. Stanlake - Pengantar Ekonomi, Dewan Bahasa dan Pustaka, 1971.
5. Gaik Yeong Tay - British Economic Policy towards the Malays in the Federated Malay States 1921 - 1934, Tisis untuk Ijazah Sarjana Sastra (M.A.) Universiti Malaya, K.L. 1969.
6. George Albert Smith, J.B. Mathews, - Business, Society and the Individual, Richard O. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1967.
7. H. Lie Kwan - Productivity Consciousness and Economic Growth, McGraw Hill, Far Eastern Publishers (S) Ltd., Singapore, 1971.
8. Herbert N. Casson - Kuntji Rahasia Perusahaan, (Terjemahan Sukarno), Bandung W. Van Holve Ltd., 1953.
9. John M.C.H. Hards - The History & the Malay Agricultural Settlement, Kuala Lumpur from 1899 - 1941, Kuala Lumpur October 1941.



10. John Maurice Clark - Social Control of Business, McGraw Hill Book Company, Inc. New York and London, 1939.
  11. J.H. Bouneville, L.E. Dewey - Organising and Financing Business, H.M. Kelly Prentice Hall, Inc. New York, 1959.
  12. Mansor Latif - Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1970
  13. Mohd Fanzi Hj. Yaacob - Agama dan Usaha Dalam Lapangan Ekonomi di Kalangan Orang-orang Melayu, Tesis untuk Ijazah sarjana Sastra (M.A.), Universiti Malaya, 1969.
  14. P.T. Baner and B.S. Yamey - Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries, Routledge and Kejan Paul Ltd. London, 1965
  15. Popenoe Oliver - Malay Entrepreneuse. An Analysis of Social Backgrounds, Careers and Attitudes of the Leading Malay Businessmen in Western Malaysia, Ph.D. Tesis, London School of Economics, University of London, 1970.
  16. Raymond S.J. Baumhart - Ethics in Business. Holt, Rinehart and Winston, Canada Ltd., 1968.
  17. T.N. Sachdera - B.A. Economic Theory, Sundha Publications (P) Ltd., 1968.
  18. Zaman b. Hamzah - Kemunduran Orang-orang Melayu didalam Perniagaan, Tesis untuk Ijazah Muda Sastera, Jabatan Pengajian Melayu, Universiti, Malaya K.L., 1966.
- 
19. Perlembagaan Persekutuan (Terjemahan) Dicitak di Jabatan Cetak Kerajaan oleh Mohd Daud A. Rahman, Pencetak Kerajaan, Kuala Lumpur, 1972.



20. Kertas Kerja Kongress Ekonomi Bumiputra, Dicetak di Jabatan Cetak Kerajaan, K.L., 1965.
21. MARA Negeri Selangor, Laporan Kemajuan 31 December, 1972.
22. Rancangan Pinjaman MARA., Terbitan April, 1972.
23. Suara Gabungan, Majallah Gabungan Dewan-dewan Perniagaan Melayu Malaysia, Jilid 1 Bil. 1, 1973, Kuala Lumpur 1973.
24. Surat Khabar, Utusan Melayu, 22 Januari, 1973  
" Berita Harian, 20 Januari, 1973  
" Straits Times, 5hb April, 1973
25. Dewan Masyarakat - Jilid VII, Bil.7 - 15 Januari 1970  
Jilid VII, Bil.8 - 15 Ogos, 1970  
Jilid IX, Bil.1 - 15 Januari, 1971  
Jilid IX, Bil.5 - 15 Mei, 1971  
Jilid IX, Bil.8 - 15 Ogos 1971  
Jilid VI, Bil.5 - 15 Mei 1973